



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

FOLIO DE
BASES

167

CÓDIGO
(uso interno)

C98-1-A - 095

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO:

Centro de Gestión innovativo para la agricultura de la IV Región.

Línea de Innovación:

GM

Area:

A

Región(es) de Ejecución:

IV

Fecha de Inicio:

01/SEPTIEM/1998

DURACIÓN:

29 meses

Fecha de Término:

31/ENERO/2001

AGENTE POSTULANTE:

Nombre : CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA REGIÓN DE
COQUIMBO, CORPADECO

Dirección : LARRAÍN ALCALDE 2450, LA SERENA

RUT :

Teléfono :

Fax:

AGENTES ASOCIADOS:

- Junta de Vigilancia del Río Elqui
- Asociación de Canalistas del Embalse Recoleta
- Junta de Vigilancia del Río Choapa

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE POSTULANTE:

Nombre: Cristian Buzeta Poblete

Cargo en el agente postulante: Presidente CORPADECO

RUT:

Firma:

COSTO TOTAL DEL PROYECTO
(valor real)

: \$

FINANCIAMIENTO SOLICITADO
(valor real)

: \$





2. EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO

2.1. Equipo de coordinación del proyecto (presentar en Anexo A información solicitada sobre los Coordinadores)

COORDINADOR DEL PROYECTO		
NOMBRE	RUT	FIRMA
Jorge Javier Fredes Saleme		
AGENTE Corporación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo		SIGLA CORPADECO
CARGO ACTUAL Gerente de Proyectos y Programas		CASILLA
DIRECCIÓN Larraín Alcalde 2450		CIUDAD La Serena
FONO	FAX	E-MAIL
COORDINADOR ALTERNO DEL PROYECTO		
NOMBRE	RUT	FIRMA
Jorge Rubén Mautz Vivanco <i>Ricardo Copinde</i>		
AGENTE Corporación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo		SIGLA CORPADECO
CARGO ACTUAL Encargado de Proyectos		CASILLA
DIRECCIÓN Larraín Alcalde 2450		CIUDAD La Serena
FONO	FAX	E-MAIL





**2.2 . Equipo Técnico del Proyecto
(presentar en Anexo A información solicitada sobre los miembros del equipo técnico)**

Nombre Completo y Firma	RUT	Profesión	Especialidad	Dedicación al Proyecto (%/año)
Pablo Ernesto Pinto Cornejo		Ing. Comercial	Administración de empresas	100%
Jorge Javier Fredes Saleme		Ing. Civil Industrial	Diploma Evaluación Proyectos	75%
Hernán Alfredo Figueroa Pinto		Ingeniero Agrónomo	Producción animal	25%
Jorge Rubén Mautz Vivanco		Ingeniero Agrónomo	Diploma en Gestión Negocios Agrícolas	20%
Ricardo Adolfo Grandé Pino <i>sebastián</i>		Ingeniero Agrónomo	Riego	10% <i>20%</i>
Justo Alberto Meléndez Rodríguez		Técnico programador y Contador General		100%
		Experto contable		100% por 4 meses



3. BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

(Completar esta sección al finalizar la formulación del Proyecto)

El proyecto consiste en el desarrollo e implementación de un Centro de Gestión para la innovación agrícola que transfiera a empresarios de la IV Región, herramientas para la toma de decisiones de manera de potenciar su participación en los mercados locales y nacionales y, a la vez, estimular el desarrollo de proyectos innovativos.

El proyecto parte de la premisa básica que en mercados globalizados, el liderazgo empresarial está cimentado en una gestión con visión estratégica, el manejo de información oportuna y precisa, la calidad de los productos, la capacidad de innovar permanentemente y los contactos claves. El Centro de Gestión pretende asegurar el éxito de las empresas asociadas en los actuales mercados competitivos, a la luz de integrar estos cinco elementos.

En tal sentido, el Centro de Gestión se transformará en un espacio de consulta obligada y apoyo a los empresarios acerca de la situación de los distintos mercados hortofrutícolas de la IV Región y Santiago (productos transados, variedades, precios, volúmenes, proyecciones, etc.), de los proveedores de bienes de capital e insumos (precios, nivel de stock, especificaciones de los productos), de los nuevos productos y tecnologías aplicables a la agricultura regional y del modo en que evalúan la gestión empresarial.

Para tales fines, el proyecto se ha dividido en cuatro etapas fundamentales, correlativas en su desarrollo y que tienen relación con los productos esperados. Estas son:

1. Desarrollo de un sistema interactivo de información de los mercados locales (Vallenar, La Serena, Ovalle e Illapel-Salamanca) y de Santiago. ✓

La información de los mercados locales y de la III Región, será recopilada por el propio Centro por medio de una encuesta tipo aplicada semanalmente por recolectores de específicamente contratados para tal efecto y se validará con la información regional que administra Odepa. En relación con Santiago, ésta se obtendrá directamente de Odepa y/o de otros centros de información (Universidad de Chile)

2. Implementación de un software de control de la gestión agrícola, que le permita al empresario evaluar el desempeño de su empresa a través de indicadores económico-productivos y mejorar su productividad.

3. Establecimiento de una vitrina "virtual" a través de una red abierta, en la cual los productores exhiban antecedentes de su empresa, tipo de productos ofertados, variedades, atributos, precios, condiciones de entrega y dirección de contacto, de manera de mejorar el acceso a nuevos clientes y reforzar los lazos con clientes actuales.

El Centro, además, mantendrá un registro de los clientes que consulten la base, de manera de estimular nuevos contactos para los asociados al Centro.

4. Desarrollo de un sistema de información de proveedores de bienes de capital e insumos, mediante el cual el productor acceda a las mejores ofertas del mercado y disminuya los tiempos de búsqueda de productos y mejore la administración de inventarios.





Adicionalmente, el Centro entregará antecedentes del mercado laboral y financiero, y desarrollará contactos con homónimos nacionales y extranjeros, de manera de potenciar los servicios entregados al empresario y gestionar el intercambio comercial, tecnológico y de conocimientos entre la IV Región y otras regiones.

Las organizaciones y empresarios asociados al Centro podrán acceder a toda o parte de la información existente mediante una red computacional (abierta o cerrada) y telefónicamente, mediante una clave de ingreso. El Centro basa su funcionamiento en la entrega de información flexible, oportuna y precisa, adecuada a las necesidades de cada empresario asociado, de manera de facilitar y agilizar la toma de decisiones.

No se contempla enviar boletines de múltiples productos, dado que serán los propios empresarios quienes accedan en tiempo "on line" a la información procesada. Esto lo diferencia de otros centros de información existentes en la actualidad, que entregan respuesta en tiempos diferidos (se envía la consulta y se debe esperar la respuesta por tiempo indeterminado y difícil de precisar para el solicitante, pudiendo ser minutos, horas o hasta días, dependiendo de la precisión o detalle de la información solicitada).

Este proyecto contempla un financiamiento del FIA para 2,5 años y una cobertura de 40 empresarios a modo de plan piloto, después de los cuales será administrado en conjunto por CORPADECO y las empresas asociadas.



4. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

Los agricultores y empresarios de la IV Región, ligados al sector agrícola enfrentan problemas relativamente comunes en tres áreas:

1. A nivel productivo, se caracterizan por:

- Desconocer nuevas técnicas de manejo productivo y mantener personal poco calificado en labores claves para la calidad de los productos finales (especialmente, a nivel de cosecha y post-cosecha).
- Establecer rubros productivos con escasa orientación profesional, lo que deriva en la elección de cultivos tradicionales, sin la información de mercado pertinente para estimar la futura rentabilidad. Esto desincentiva la incorporación de rubros innovativos, emergentes a nivel de demanda nacional e internacional.

2. A nivel de gestión, se identifican por:

- Establecer precarios mecanismos de "aseguramiento de la calidad", tanto de los procesos como de los productos finales.
- Incumplimiento en el tiempo, cantidad y calidad de entrega de los productos finales.
- Despreocupación por conceptos claves como la satisfacción de clientes, en condiciones que el mercado apunta el éxito a aquellas empresas que se vinculan estrechamente con sus clientes.
- Dificultad de actuar asociativamente para enfrentar problemas que le son comunes.
- Creación y mantención de una imagen corporativa que les permita diferenciar y potenciar sus productos (packaging).
- Desaprovechamiento de sistemas computacionales en la orientación de sus negocios (control de la gestión) y vinculación con otros agentes económicos, a través del uso de redes computacionales, como internet, para la obtención, actualización y entrega de información de mercado.
- Bajos niveles de inversión en infraestructura y tecnologías innovativas, por dificultad de acceso a crédito, falta de orientación hacia nuevas oportunidades de financiamiento o establecimiento de relaciones comerciales del tipo joint-ventures y/o alianzas estratégicas con capitales nacionales o externos.

3. A nivel de comercialización, se reconoce:

- Incapacidad de reconocer y aprovechar nuevas oportunidades de negocios, por la carencia de una entidad o profesional que los asesore.
- Desconocimiento de la cadena óptima de distribución adecuada al tipo de producto comercializado.
- Dificultad para mantener relaciones estables de comercialización y cumplimiento de contratos.
- Limitadas oportunidades para abrir mercados externos, participar en ruedas de negocios, misiones comerciales y tecnológicas, producto de la carencia de contactos comerciales y de los nexos con empresas demandantes de productos hortofrutícolas (agroindustrias, cadenas hoteleras, líneas aéreas, casinos, supermercados, terminales agropecuarios, mayoristas y minoristas). Esto se traduce en menores niveles de precio, inestabilidad en la venta, mayores riesgos en la comercialización de productos, sobre-stock y menores ingresos (precios cíclicos, dificultad para proyectar ingresos, distorsión de mercados).





5. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

En la actualidad, CORPADECO se encuentra trabajando en dos áreas ligadas del desarrollo agropecuario: primero, con proyectos asociativos (Profo) y asistencias técnicas (Fat), como resultado de ser el único operador privado intermediario de fomento de proyectos CORFO en la III y IV regiones; y, segundo, con programas innovativos a través de la ejecución de tres proyectos financiados por FIA.

En el ámbito CORFO, CORPADECO dirige la ejecución de once Proyectos de Fomento (Profo), en áreas de producción y comercialización de queso de cabra, comercialización de productos hortofrutícola (hortalizas tales como pepino, alcachofa, morrón; frutales tales como uva, cítricos, paltos), comercialización de papa, productividad y estrategia de negocios en productos avícolas y agroindustrialización de la chirimoya (pulpa y trozos congelados) para la venta en el mercado externo. En general, estos profos se constituyeron como una forma asociativa de dar respuesta a los requerimientos de mercado, en términos de comercializar una oferta relativamente homogénea, a una escala de producción con capacidad de expandirse a mercados de mayores dimensiones (locales, nacionales y extranjeros).

En cuanto a las asistencias técnicas, éstas se centran en tres tipos: formulación de proyectos de riego para la Ley 18.450, estudios de mercado y mejoramiento de la gestión empresarial.

En el caso de los proyectos FIA, dos de ellos se relacionan con el ámbito caprino (producción y comercialización de queso y carne y sus derivados) y el tercero, se vincula con la introducción de una variedad de Aloe Vera en la región, con fines productivos.

Ante la magnitud de los proyectos manejados por CORPADECO y las potencialidades futuras, el proyecto del Centro de Gestión es clave para enfrentar de manera armónica e integral las tareas del agro. En este proyecto se ha incluido exclusivamente la IV Región, a modo de un centro piloto, que en el mediano plazo se extenderá a la III Región.

En ese contexto, CORPADECO, en cuyo seno se congregan como socios las principales empresas de la región (incluidas Pisco Capel y Control) y las agrupaciones de agricultores de mayor envergadura (Junta de Vigilancia del Río Elqui, Asociación de Canalistas del Embalse Recoleta, Asociación de Canalistas del Embalse Cogotí, Junta de Vigilancia del Río Camarico, Junta de Vigilancia del Río Choapa y próximamente su homónimo del Embalse Santa Clara), que en total reúnen a más de 12 mil agricultores de todos los tamaños, por lo que se perfila como una organización clave para conectar a sus empresarios con los desafíos de la agricultura, en términos de innovación, calidad, liderazgo competitivo, modernización de la gestión empresarial, alianzas estratégicas, oportunidad y desarrollo de nuevos mercados y productos.

En términos de la justificación del proyecto, ésta emana de dos elementos claves para explicar las distorsiones y dificultades del mercado agrícola:

1. La inexistencia de: contactos comerciales permanentes y lugares comunes de encuentro entre productores y demandantes finales (que reduzcan la longitud de la cadena distributiva y produzcan economías de escala), sean de insumos, productos intermedios o finales; de información oportuna y pertinente; del apoyo profesional en la elección de nuevos rubros productivos; del conocimiento de nuevas experiencias y tecnologías, de nuevas alternativas de financiamiento (joint-ventures, alianzas estratégicas, créditos internacionales, fondos de





desarrollo tecnológico y/o promoción del intercambio comercial); y del desarrollo de nuevos negocios, sea en mercados nacionales o internacionales.

2. El precario trabajo a nivel de mejoramiento y aseguramiento de la calidad de los productos. Por calidad se entenderá la satisfacción del cliente en términos de productos adecuados y adaptados a los requerimientos del mercado específico, a precios competitivos, obtenidos mediante procesos eficientes y en condiciones de entrega en el momento oportuno y en las cantidades acordadas.

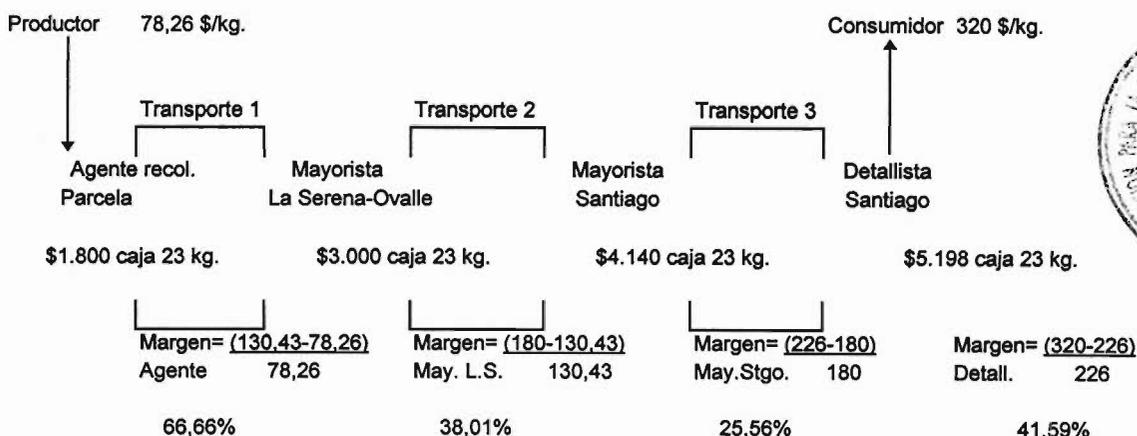
En términos generales, lo que subyace a esta justificación, es la necesidad de contar con:

- Instrumentos capaces de controlar la gestión del negocio agrícola, abordando indicadores de desempeño como la rentabilidad comparativa de los rubros utilizados tanto dentro de la unidad empresarial como dentro del sector, crecimiento, tamaño, capital, rotación de inventarios, niveles de endeudamiento y liquidez.
- Reconocer las múltiples necesidades del mercado en cuanto a atributos del producto (tamaño, peso, color, textura, variedad, etc.), packaging, mecanismos de entrega y lugares, tasa y frecuencia de compra y consumo de los productos comercializados.
- Constituir un espacio en el cual los productores en forma "virtual" puedan acceder a información que permita generar nuevos negocios, entreguen información de sus productos y volúmenes actuales y futuros, de manera tal que permita generar el nexo proveedor-productor-cliente.

Dentro de este punto, es clave comprender que los actuales mecanismos de comercialización descargan parte importante de la tarea de distribución en un conjunto de intermediarios, que escasamente aportan en cuanto a la agregación de valor de los productos. Técnicamente, las principales tareas de un intermediario consisten en transportar, adecuar, fraccionar, almacenar, contactar e informar, parte de las actividades que perfectamente pueden ser manejadas por los productores, sin arriesgar fuertes inversiones de capital.

Estudios demuestran que el margen bruto en la comercialización de productos hortofrutícolas en la IV Región supera el 300% en algunos productos, desde el productor hasta el detallista, como aparece en el siguiente esquema analizado en 1997 para un caso real (uva):

Caso 1:



Estos antecedentes demuestran que parte importante de los productos hortofrutícolas atraviesan por una cadena productiva excesivamente larga para llegar a un mercado nacional, como es Santiago (Fuente: LACC Consultores y CORPADECO).

En el caso del mercado internacional, el flujo es similar, con la diferencia que actúa generalmente una empresa exportadora, que habitualmente realiza el proceso desde el packing hasta la entrega en el mercado de destino.

En ambos casos, lo que permite mantener sistemas extensos tiene relación con los dos factores mencionados: uno, contactos con demandantes (intermedios o finales) y, dos, adecuación de los productos a las calidades requeridas por el mercado objetivo.

Dentro de esta cadena, es eventualmente riesgoso que intervengan nuevos actores, dado que al conocer el mercado, optan por actuar como intermediarios, negociadores directos o comercializadores finales y replican el círculo existente, sin que se traspasen las habilidades y conocimientos al grupo de empresarios agrícolas intervinientes.

Esto de por sí justifica el hecho que sea una organización sin fines de lucro la que actúe en el proceso, transformándose en un referente válido y atractivo para el sistema. Válido por cuanto su finalidad, por estatutos, no le permite realizar actividades comerciales y, por tanto, lucrativas; y atractivo, por cuanto congrega a parte importante de los productores de la región y, por ende, dispone de información relevante de lo que sucede en la IV Región y puede transferir los conocimientos y habilidades a los propios.



6. MARCO GENERAL DEL PROYECTO

A nivel del país, las experiencias recogidas de los Centro de Gestión son variadas. En total, hasta finales de marzo de 1998, se encontraban en funcionamiento siete centros: Quillota (Indap), Santa Cruz (IER), San Carlos (FIA), Chillán (Indap), Los Ángeles (FIA), Pitrufquén (Indap) y Paillaco (Indap). De ellos, el más antiguo es Paillaco, con dos años de existencia, mientras Quillota, Santa Cruz y San Carlos, iniciaron sus funciones durante el presente año.

Sintetizando, las principales labores que realizan o pretender realizar en el corto y mediano plazo son:

1. Apoyo en negocios asociativos, esto incluye específicamente, capacitación a nivel legal, organizacional, de liderazgo y de comercialización, para las agrupaciones asociadas en el centro de gestión, y asesoría en la evaluación de proyectos.
2. Asesoría a nivel predial, con centros que atienden desde las necesidades contables de sus socios (Pitrufquén) hasta estructuras de costeo por producto (Chillán, Los Angeles). En general, se privilegia el trabajo de evaluación económica del predio por sobre el trabajo directo en terreno, en términos de apoyo técnico productivo.
3. Traspaso, vía telefónica o de afiches, de información de mercado para la facilitación de la toma de decisiones.
4. Desarrollo de planes estratégicos y programas de acción en el corto y mediano plazo.

Estos objetivos son planteados para diferentes categorías de empresas, que varían desde microempresas (el caso de Indap, con 12 hectáreas de riego básico y ventas brutas inferiores a 2.400 UF) a pequeñas y medianas empresas (desde 2.400 UF hasta 100.000 UF de venta anual).

En términos de la IV Región, no existe ninguna experiencia similar a lo planteado en este centro de gestión.

En relación con los centros de información, los más recurridos son Odepa y sus conexiones con Indap en las regiones, y el SIE de la Universidad de Chile. Sin embargo, ambos sistemas se caracterizan por entregar respuestas en tiempo diferido, es decir, incorporar tiempos de espera entre la solicitud y la respuesta, difíciles de precisar para el demandante de información (minutos, horas, días).



7. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

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

El proyecto trabajará con una red computacional cuya central será localizada en las oficinas de CORPADECO, Larraín Alcalde 2450, en la ciudad de La Serena y una sucursal en Ovalle.

Dado el sistema computacional, es factible acceder desde otras zonas, a través de una clave. Esto permite incorporar otras zonas como la Provincia de Choapa, IV Región, y la Provincia de Huasco, en la III Región, donde CORPADECO mantiene oficinas. No obstante, de tales zonas no se incluirá información de mercado.

En Ovalle, la sucursal estará ubicada en:

- Vicuña Mackenna 370, Oficina 19, fono-fax: (53) 629693, Ovalle.

Las direcciones de Vallenar y Salamanca son:

- Galería Corona del Inca, Oficina 1, Piso 2, Fono-fax: (51) 616952, Vallenar.
- Población Resci Block E, depto. 13, fono-fax: (53) 552185, Salamanca



M/E



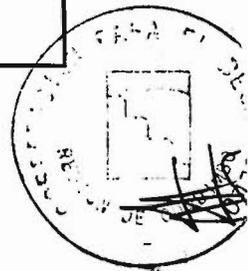
8. OBJETIVOS DEL PROYECTO

8.1. GENERAL:

Desarrollar una unidad estratégica de gestión externa a las empresas involucradas, que vincule mediante modernos sistemas computacionales, los distintos eslabones de la cadena productiva y de comercialización, potenciando la gestión de la empresa, la transferencia de información oportuna y permanente y los contactos directos entre proveedores de bienes de capital e insumos, productores agrícolas y clientes actuales y potenciales.

8.2 ESPECÍFICOS:

1. Establecer un sistema de conexión computacional para proporcionar información oportuna y en tiempo real de precios, volúmenes transados y variedades de frutas y hortalizas de los principales mercados de la IV Región y de Santiago, a los productores agrícolas asociados al centro de gestión.
2. Desarrollar e implementar un software para controlar la gestión de negocios agrícolas, a partir de la determinación de indicadores económicos de rentabilidad y productividad, con cobertura de 20 empresarios para el primer año, llegando escalonadamente a 40 en el tercer año.
3. Desarrollar una vitrina en internet mediante la cual los productores entreguen información sobre sus productos, los volúmenes a transar, condiciones de venta, plazos de entrega, precios actuales y futuros, especificaciones, direcciones y contactos, para estimular nuevos negocios.
4. Mantener una base de datos actualizada semanalmente de los principales proveedores de bienes de capital e insumos de la región y del país, con una nómina de productos categorizados en semillas, fertilizantes, productos fitosanitarios, materiales para riego y maquinarias e implementos agrícolas.
5. Incorporar la oferta y demanda del mercado laboral (mano de obra especializada y no especializada), de manera de reducir los tiempos de búsqueda de personal idóneo y corregir las distorsiones de mercado (excesos de oferta y demanda en zonas geográficas distintas).
6. Apoyar la generación de proyectos de tipo innovativos, a desarrollar con las empresas socias del centro.

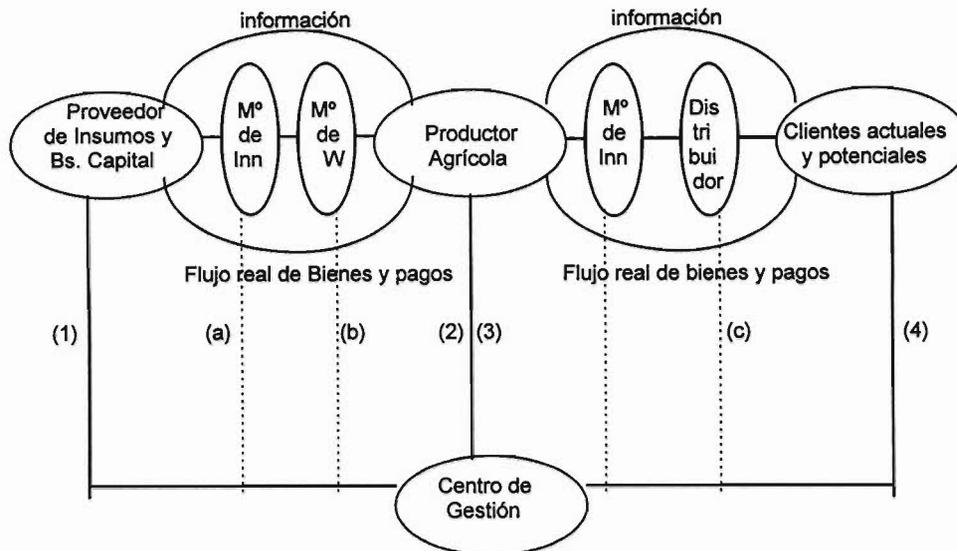


9. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTOS

(Describir en detalle la metodología y procedimientos a utilizar en la ejecución del proyecto)

9.1. Aspectos generales

El esquema de funcionamiento del centro es el siguiente:



Notas:

M° de Inn: mercado de innovación

M° de W: mercado laboral.

(1), (3) y (4) Flujo de información "externa" bidireccional de productos, especificaciones, precios, condiciones de pago y situación de mercado (demandas y ofertas potenciales, crecimiento, comportamiento futuro del mercado).

(2) Flujo de información "interna" sobre gestión (datos, indicadores y tecnologías innovativas)

(a) Flujo de Información de requisitos, tipo de créditos y financiamiento.

(b) Flujo de información sobre el mercado del trabajo, oferta y demanda.

(c) Flujo de información sobre canales de distribución utilizados.

En general, en un flujo productivo y de mercado, las interrelaciones se producen entre diversos actores, quienes contribuyen a la creación de los productos y al traspaso a los clientes finales.

En un esquema de esta naturaleza, tanto los productores, como los proveedores, distribuidores y clientes finales actúan como "clientes", en el entendido que demandan bienes y servicios. Sin embargo, para fines de simplificar el esquema, se utilizará el nombre de cliente sólo al demandante final de un producto agropecuario (agroindustria, hoteles, líneas aéreas, consumidores individuales, etc.).

Estas relaciones de tipo "externas" a la empresa (mercado), son complementadas con relaciones "internas" (gestión), que determinan, las primeras, la cartera de negocios de la empresa y, la segunda o interna, la eficiencia con que se llevan a cabo y la rentabilidad del negocio.

En este esquema, se puede observar que las principales relaciones a nivel externo son de dos tipos:



a) **Traspaso de información.** Se entenderá por este proceso desde el momento en que el actor económico (productor y cliente, sean de productos primarios, intermedios o finales o de servicios) hace contacto con la empresa que le ofrece un servicio o producto aparentemente similar o igual al que requiere hasta el momento en que se decide la compra o no compra. Este traspaso de información puede ser de forma directa (cara a cara) o utilizando algún sistema de conexión especificado (teléfono, fax, internet, red interna u otro).

Este proceso es similar en el caso que el actor involucrado sea una institución financiera (mercado de capitales) o un distribuidor.

b) **Flujo real de bienes, servicios y pagos.** Es el proceso que continúa al ciclo de la información y consiste en la adquisición del bien o servicio comprometido, en las condiciones acordadas.

Este proyecto, a nivel del ámbito "externo", intervendrá en las relaciones del primer tipo, es decir, de información.

El tipo de información que se manejará será la siguiente:

- Productos ofertados
- Condiciones de compra y venta
- Características y atributos de los productos
- Direcciones a las que acceder en caso de requerir algún producto o servicio
- Contactos para nuevos negocios

Adicionalmente, se incluirá información del mercado laboral y antecedentes exógenos a la empresa y dentro de la cual escasamente puede intervenir, pero que es crucial para la toma de decisiones de las estrategias de corto, mediano y largo plazo. Esta información incluye:

- Tendencias del mercado (crecimiento del sector, tamaño del mercado)
- Cambios legales relevantes
- Innovación tecnológica

En relación con el ámbito "interno" de la empresa agrícola, este proyecto intervendrá a nivel de la determinación de indicadores de desempeño que permitan controlar la gestión en los negocios. Estos incluyen:

- Indicadores de rentabilidad
- Índices de endeudamiento
- Estimaciones de crecimiento
- Rotación de inventarios

Adicionalmente, se prestarán servicios asociados al conocimiento del mercado o asesoría a nivel de factibilidad económica de nuevos negocios o proyectos.

Para abordar un proyecto de esta naturaleza, se pretende activar un sistema que funcione con dos tipos de conexiones: personales y virtuales.

Por conexión personal se entenderá aquella que reúna en un mismo espacio físico a dos o más actores que pertenecen a empresas distintas. Estas reuniones serán del tipo de mesas de negocios.

Por conexión "virtual" se entiende un sistema que simula una conexión impersonal e interactivo, utilizando un mecanismo externo (computador), en el cual basta con que concurra un solo actor económico para que se active.

El acceso tanto a las reuniones de negocios, como la conexión a la red, podrá ser utilizado exclusivamente por los socios productores para requerir información sobre proveedores y compradores. Tanto en el caso de los proveedores como de los compradores o clientes, en una primera etapa, será una información de tipo abierta. La información se trabajará en tiempo "on line", esto es con tiempos de espera en conexión que promedia 5 minutos por cliente (tiempo de espera en conexión vía Internet).

En relación con la entrega de información y las consultas, se dispondrá de un sistema comandado vía Internet.

El proyecto se plantea en seis etapas sucesivas, relativas a la generación de un sistema integral de resolución de problemas de información y control de la gestión de las empresas involucradas. Estas etapas se caracterizan por ser relativamente similares en cuanto a las actividades genéricas propuestas, aunque se diferencian en términos de los resultados obtenidos. En el corto plazo, los socios del sistema contarán con una clave secreta y un código de identificación.

Las etapas son:

1. Elaboración de un sistema interactivo de información de mercado

Se plantea definir la información requerida y los productos deseados, las fuentes utilizadas (primarias y secundarias), el mecanismo de acceso a la base (red, teléfono y claves de ingreso), la estructura y configuración del sistema de soporte del sistema, las modalidades de presentación de la información y la coordinación para las mesas de negocios.

En términos estrictos, se trabajará con información primaria proveniente de dos de los principales mercados mayoristas de la IV Región (Las Palmeras, en La Serena; y la Feria Modelo y Sociedad del Agro, en Ovalle). La información se recopilará directamente por intermedio de una encuesta, aplicada de manera diaria.

Esta información se contrastará con la información centralizada que cada mercado maneja y con los antecedentes proporcionados por organismos tales como Odepa.

La información obtenida y verificada, se procesará en un sistema que le permita al empresario requerir antecedentes del mercado en cualquier momento. Esta información, a diferencia de parte importante de la que circula actualmente, estará presentada por variedades para los principales cultivos de la zona.

La información de Santiago (La Vega, Lo Valledor y Mersan), se obtendrá directamente de Odepa, previo convenio.



Para el proyecto, se considera trabajar con un máximo de 30 productos, con sus principales variedades para el mercado local y de Santiago. Los productos seleccionados en reuniones previas con los empresarios son:

Listado de productos		
1 Ají	10 Lechuga	19 Pepino ensalada
2 Ajo	11 Limón	20 Pimentón
3 Alcachofa	12 Mandarina	21 Poroto Granado
4 Arveja	13 Melón	22 Poroto verde
5 Betarraga	14 Naranja	23 Sandía
6 Brocolí	15 Papa	24 Tomate
7 Cebolla	16 Palta	25 Uva
8 Chirimoya	17 Papaya	26 Zapallo camote
9 Choclo	18 Pepino dulce	27 Zapallo italiano

2. Diseño, elaboración e implementación de un software de control de la gestión empresarial.

En esta etapa se incluye la definición de la arquitectura del sistema, el diseño y desarrollo del software y/o adquisición y adaptación de un software ya estructurado (1), la definición de los datos a recolectar, los tiempos y de los productos deseados del sistema y las pruebas pilotos con las empresas involucradas.

Por medio del código de identificación, únicamente conocido por la empresa, el empresario podrá compararse con otros del sector que participan como socios del sistema, de manera de evaluar su posición en los ranking de rentabilidad y productividad, sin perder el anonimato, dado que su código es de conocimiento exclusivo (los datos aparecerán por código y no por nombre de la empresa).

3. Diseño e implementación del sistema de oferta de productos y captación de clientes (comercialización "virtual")

Es clave en el mercado, mantener fuentes de información veraces, de bajo costo y rápido acceso. El sistema se plantea como una vitrina de los tipos de productos actuales, de las especificaciones y atributos, precios, condiciones de entrega, plazos de pago, direcciones, etc., en el cual clientes podrán hacer contacto con la oferta local regional.

Esta fase estipula, además, incluir una cartera de clientes que sirva a los empresarios para ofertar sus productos.

4. Diseño e implementación de un sistema de proveedores

El aspecto central de esta etapa es proporcionar al empresario los mejores antecedentes de precios, especificaciones, existencia en stock y otras condiciones de productos ofertados por los proveedores, tanto de bienes de capital como de insumos.



En esta etapa, se seleccionarán en conjunto con los empresarios, los principales proveedores y productos del cual requieren contar con información permanente y actualizada, exclusivamente de los mercados de La Serena y Ovalle. A partir de esto, se diseñará una ficha computacional de conexión con las empresas, que semanalmente será actualizada por parte de las empresas proveedoras. En aquellas que no cuenten con computador, la ficha será enviada vía fax a la oficina central de La Serena por las empresas asociadas, cada día lunes, de manera de actualizar en el transcurso del día las variaciones necesarias.

La información provista por sistema computacional, se actualizará automáticamente y el ingreso al sistema estará codificado por una clave secreta, únicamente conocida por la empresa proveedora y la Central en La Serena, para evitar manipulaciones del sistema. Los empresarios podrán acceder directamente al sistema por medio de su clave de identificación.

La información será clasificada en cinco categorías:

- Semillas
- Fertilizantes
- Productos fitosanitarios
- Materiales para riego
- Maquinaria e implementos agrícolas

5. Diseño e implementación de un sistema de información del mercado laboral

Para evitar distorsiones y la habitual urgencia de los empresarios de contar con mano de obra adecuada a sus labores, se montará un sistema con antecedentes de posibles candidatos, clasificados según calificación (título), especialización, experiencia, expectativas, lugar de residencia, contacto, etc., de manera de agilizar el proceso de contratación de personal por parte de las empresas. Este será un sistema permanente de apoyo al empresariado, quienes podrán acceder a la base de datos de acuerdo a sus requerimientos.

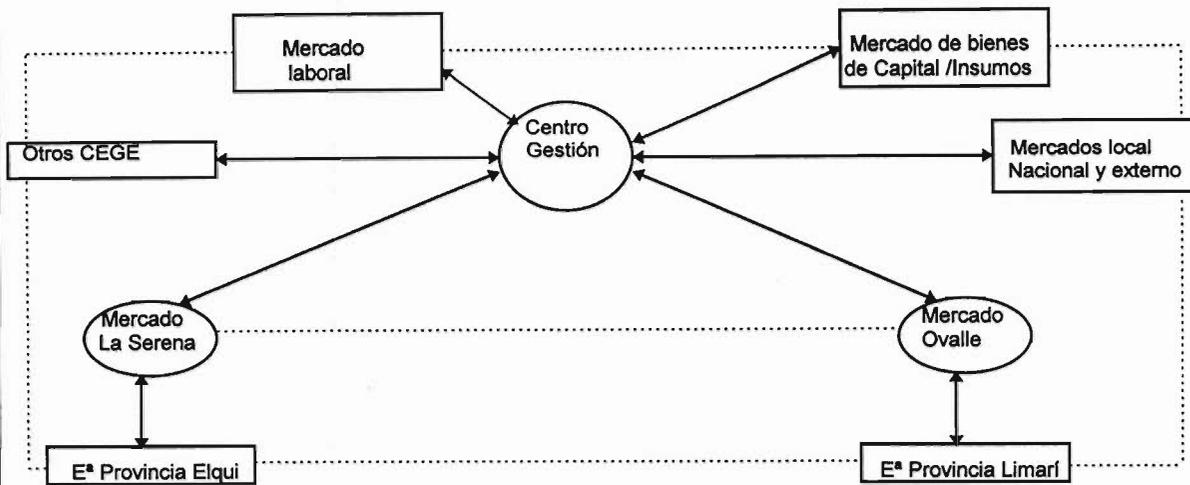
6. Proyectos de innovación

Esta etapa se caracteriza por establecer reuniones de trabajo con empresarios respecto de proyectos de innovación, orientando su acceso a fuentes de financiamiento. Se considera realizar reuniones trimestrales.

Adicionalmente a esta etapas, en el proyecto se organizarán mesas de trabajo con empresarios y mesas de negocios para acercar productores con clientes. El objetivo final de esto, es que el centro se transforme en un lugar de encuentro entre oferentes y demandantes, sea de forma personal o de forma "virtual-interactiva".



El proyecto, en términos de traspaso de información, trabajará con áreas geográficas bajo el siguiente esquema:



En base a este esquema, las sucursales serán la fuente primaria de recolección de información, que será transferida desde ahí hasta la central, en La Serena. La información de mercados locales provendrá tanto de información primaria (recopilada en los mercados de La Serena y Ovalle), como de lo entregado por Odepa en los mercados de Santiago (La Vega y Lo Valledor).

El proyecto incluye espacio para el mercado laboral, dado que en la zona se encuentran fuertes distorsiones entre la oferta y demanda de mano de obra y escasamente se cuenta con información dónde acceder en caso de requerir mano de obra especializada o no especializada. El servicio entregado a las empresas asociadas les permitirá contar con una cartera de posibles alternativas de técnicos, profesionales y mano de obra no calificada, para resolver rápidamente situaciones de escasez de mano de obra. En el mediano plazo, este servicio se abrirá para los consultores.

El proyecto contempla la intervención, en el primer año, de un total de 20 empresas agrícolas del nivel pequeño y mediano de la actividad económica, distribuidas en la IV Región. En el mediano plazo, los servicios del centro se extenderán hasta 40 empresarios durante el plan piloto (1998-2000) y una vez probado el sistema, se espera contar con una cobertura de hasta 80 empresarios, en un lapso de 4 años.

Nota:

(1) En la actualidad, existen software desarrollados por empresas y universidades, que requieren ser evaluados (Sigea1.0, de la Universidad de Talca, Fortune y otros).



9.2. Precisiones sobre la metodología empleada

9.2.1. Aspectos generales

- N° empresas primer año : 20
- N° empresas tercer año : 40
- Mercados de estudio : La Serena y Ovalle
- Duración del proyecto : 29 meses, desde agosto de 1998 a ~~enero~~ ^{enero} de ~~2000~~ ²⁰⁰¹
- Rubros administrados : En total, al cabo de los 3 años se manejarán al menos 30 rubros. El primer año se administrarán 10 rubros, seleccionados por los productores.

Listado de rubros		
1 Ají	10 Lechuga	19 Pepino ensalada
2 Ajo	11 Limón	20 Pimentón
3 Alcachofa	12 Mandarina	21 Poroto Granado
4 Arveja	13 Melón	22 Poroto verde
5 Betarraga	14 Naranja	23 Sandía
6 Brocolí	15 Papa	24 Tomate
7 Cebolla	16 Palta	25 Uva
8 Chirimoya	17 Papaya	26 Zapallo camote
9 Choclo	18 Pepino dulce	27 Zapallo italiano

1.2. Conformación de la empresas

Las empresas integrantes del sistema deberán poseer los siguientes equipos:

- Computador Pentium 100 MHZ, con tarjeta módem.
- Línea telefónica e internet

Para la selección de las empresas, se utilizarán aquellas que pertenezcan a Programas asociados con CORPADECO. En la actualidad, los programas Profo y FIA ejecutados son:

- Proyectos de Fomento (Profo)
 - Productores Caprinos de la IV Región
 - Productores Hortícolas de la Asociación del Embalse Recoleta
 - Productores Hortícolas de la Asociación del Embalse Paloma
 - Productores de Chirimoya de la Provincia de Elqui
 - Productores Avícolas Elqui S.A.
 - Productores de Uva de Choapa
 - Productores de Uva del Limari.
 - Productores de Paltos y cítricos



- Innovación Agraria (FIA)
 - Introducción de nuevas variedades de Aloe Vera en la Región de Coquimbo.
 - Programa de Habilitación de Unidades demostrativas de Manejo Intensivo del Ganado Caprino en comuna de Río Hurtado
 - Programa de Aprovechamiento alternativo de la leche y carne de Caprinos en la IV Región.

Para este sistema, se utilizará la siguiente distribución:

- Programas CORFO : 36 empresas
- Programas FIA : 4 empresas

La decisión de incluir una mayor participación de empresas CORFO, dice relación con:

- Cuentan con infraestructura mínima requerida y profesionales asesores capaces de potenciar los servicios del Centro de Gestión.
- Pertenecen a los rubros seleccionados, a diferencia de los participantes de los proyectos FIA, en su mayoría agricultores ligados a la actividad caprina.

Para el grupo de proyectos FIA, la solución contempla integrar:

- Dos los agricultores del Proyecto Aloe Vera
- Proyecto Caprino (tanto de producción de quesos como de productos cárneos), vía conexión indirecta en oficina de Ovalle. Esto implica que la obtención de información será en tiempo diferido y no se contempla ningún sistema propio para cada uno de estos proyectos. Esto deriva dado que tanto en Río Hurtado como en Tulahuén son inaplicables técnicamente sistemas de conexión computacional.



9.2.2. Sistema físico y lógico

Una de las principales funciones del Centro de Gestión es la identificación, manipulación (recolección, preparación, almacenamiento, actualización y recuperación) y utilización de información de mercado y de proveedores para la toma de decisiones. Además, trabajará con un sistema de control de la gestión. Los parámetros que se contemplan son:

- Tipo de aplicación

Se caracterizará por procesar información a través de terminales remotos. La lógica del sistema operará de la siguiente manera:

- Procesamiento de datos.

Sistema	Dispositivos
Hardware	⇒ 1 Servidor ⇒ 2 Estaciones (La Serena-Ovalle) ⇒ 1 Servidor de terminales ⇒ 1 Línea telefónica ⇒ Estaciones remotas
Software	⇒ Licencia Microsoft Office/Project ⇒ Programa de control de gestión
Instalación física	⇒ Cableado estructurado

⇒ Dispositivos Hardware

- ⇒ Servidor. Computador madre, que tiene por finalidad almacenar y procesar datos. Interactúa con el cliente.
- ⇒ Estaciones o Terminales. Sistema de entrada de datos.
- ⇒ Servidor de terminales. Orienta la entrada de datos desde las estaciones y terminales remotos hacia el servidor, por medio de la línea telefónica.
- ⇒ Líneas telefónica. El sistema trabajará por intercomunicación analógica a una velocidad de transmisión de datos de 14.400 bytes por segundo. Este sistema se accederá vía internet.
- ⇒ Estaciones remotas. Computadores de clientes.



⇒ Dispositivos de software

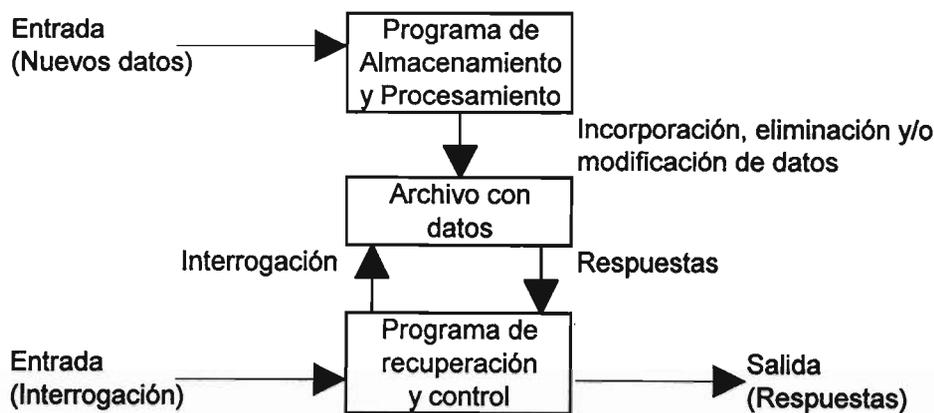
⇒ Sistema en Red. Red de área local bajo ambiente Windows '95.

⇒ Programa de Control de Gestión. Ordenador de la administración de cada empresa, provisto a través de la red de transmisión de datos (Referencial: Sigea 2.0).

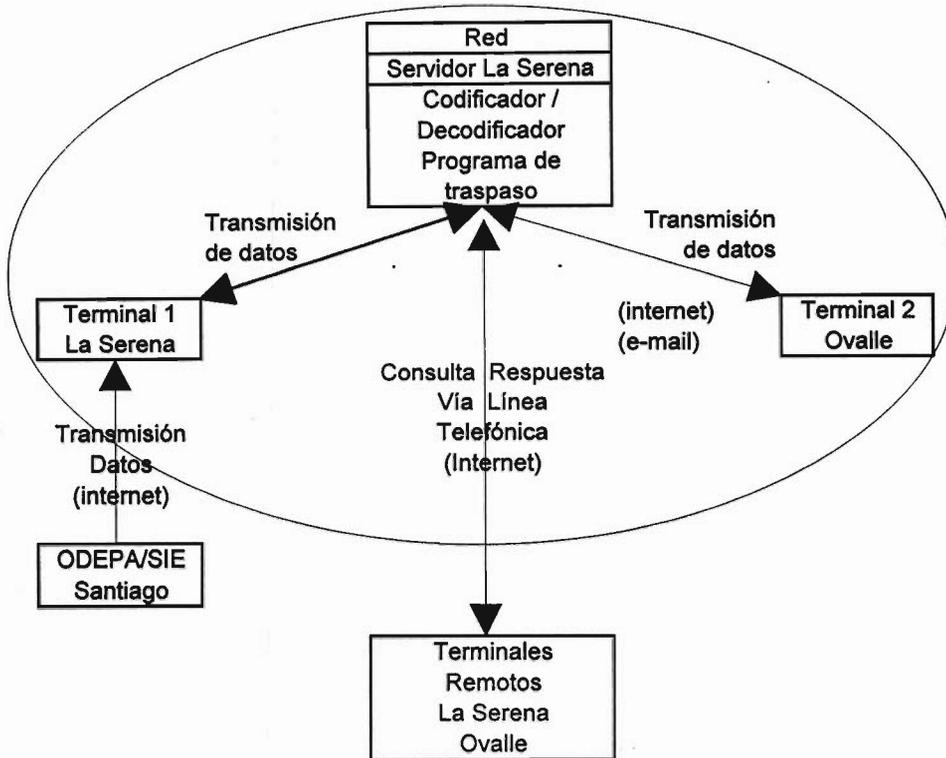
⇒ Dispositivos para instalación física.

⇒ Cableado estructurado. Conectores certificados entre servidor y terminales.

- Sistema de almacenamiento, recuperación y control de datos

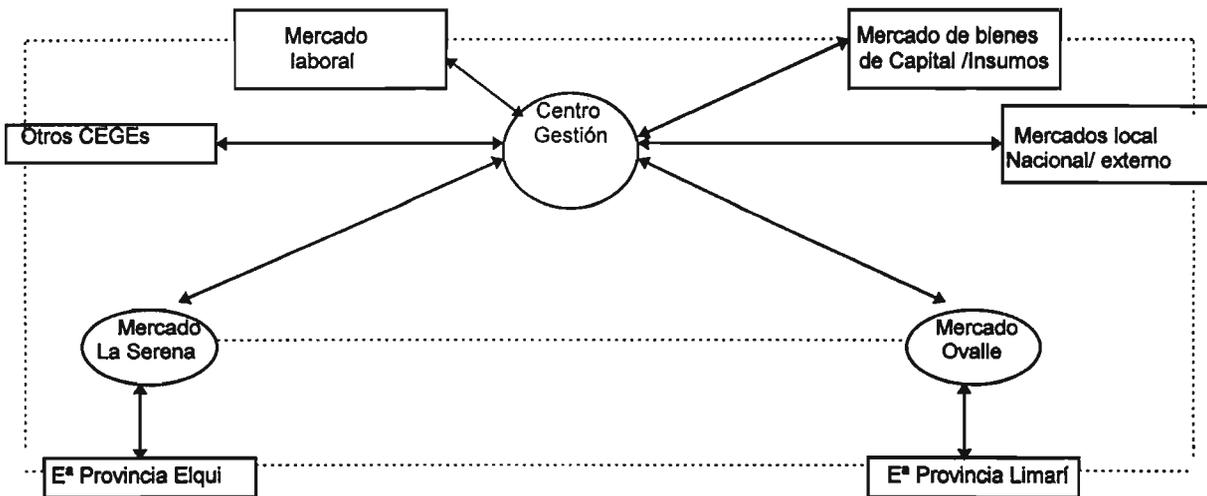


- Sistemas de comunicación



- Mercados objetivos

El proyecto entregará información primaria desde los mercados de La Serena y Ovalle, e información secundaria desde el mercado de Santiago (ODEPA y SIE). Se trabajará bajo el siguiente esquema:



- Tiempo de respuesta

El principal "cuello de botella" del sistema lo constituye el acceso a Internet. Se estima un tiempo de 5 minutos desde que se inicia el contacto hasta que se obtienen los datos. Este tiempo no es manejable dentro del proyecto, por lo cual se considera como un valor fijo. Se espera que el desarrollo de líneas de transmisión de datos de 64.000 bytes por segundo, disminuirá el tiempo de consulta. Esto probablemente será aplicado al año 2000.

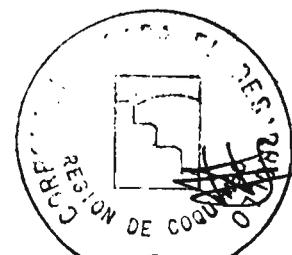
Año	Empresas Sistema (Nº)	Duración conexión (minutos)	Consultas día/empresa (Nº)	Consultas día/totales (minutos)	Tiempo de respuesta (minutos)
1	20	20	2,0	800	5
2	30	18	2,0	1.080	5
3	40	15	2,0	1.200	5

- Tiempo de traspaso de información

Para el proyecto se analizaron tres sistemas: analógico vía línea conmutada, vía digital, y vía internet. El segundo sistema, de mayor velocidad (64.000 bytes por segundo), se descartó por costos (US\$ 2.500 por terminal remoto, lo que significaría para el proyecto un costo de US\$100.000).

El sistema vía línea conmutada, si bien de menor costo de inversión que el digital, se descartó por los costos de mantención del sistema (líneas telefónicas).

Por tanto, se utilizará un sistema internet, transmitido a través de línea telefónica, a una velocidad de 14.400 bytes por segundo. El único costo por empresa es el SLM, más la inversión en un módem, cuyo costo no supera los US\$120 y existe en la mayoría de las empresas con que se trabajará.



9.2.3. Recolección de información primaria

- Mercados de información primaria en La Serena y Ovalle

El sistema de información recavará antecedentes diarios de las transacciones en tres mercados mayoristas, a saber:

- Terminal agropecuario Las Palmeras, La Serena
 - S.A. cerrada, fundada el 14 de nov. de 1989, con 126 socios (comerciantes) del área agrícola y frutícola.
 - Presidente: Carlos Gallardo G.; Gerente, Isabel Jiménez M..
 - 126 módulos de 40 m², con casino de 212 m², oficinas de administración, secretaría, baños públicos con duchas, iluminación y cierre perimetral, en un terreno de 24.500 m², en la salida norte de La Serena (Las Vegas s/n, en la ruta 5).
 - Días de atención compradores
 - Lunes a Sábado, 07:00-20:00 horas
 - Días de atención Vendedores (sistema de Pre-ferias, que da el derecho a entrar una vez en el día, a vender a los mayoristas):
 - Lunes, Miércoles y Viernes, 16:00-20:00 horas
 - Martes, Jueves y Sábado, 07:00-10:00 A.M.
- Feria Modelo de Ovalle
 - Aproximadamente 860 comerciantes, entre mayoristas y minoristas, en calle Benavente, sector Maestranza, con administración municipal
 - Días de atención compradores (sistema de libre postura cancelando los derechos diarios)
 - Lunes, Miércoles, Viernes y Sábado, desde 06:00 - 22.00 hrs.
- Sociedad Agrícola
 - Sociedad Limarí Comercializadora del Agro S.A., fundada en 1993, con 200 accionistas, en Carlos Condell 152, Ovalle.
 - Presidente: Exequiel Sandoval
 - Días de atención compradores (sistema de libre postura cancelando los derechos diarios):
 - Lunes a Domingo, desde la 06:00 A.M.

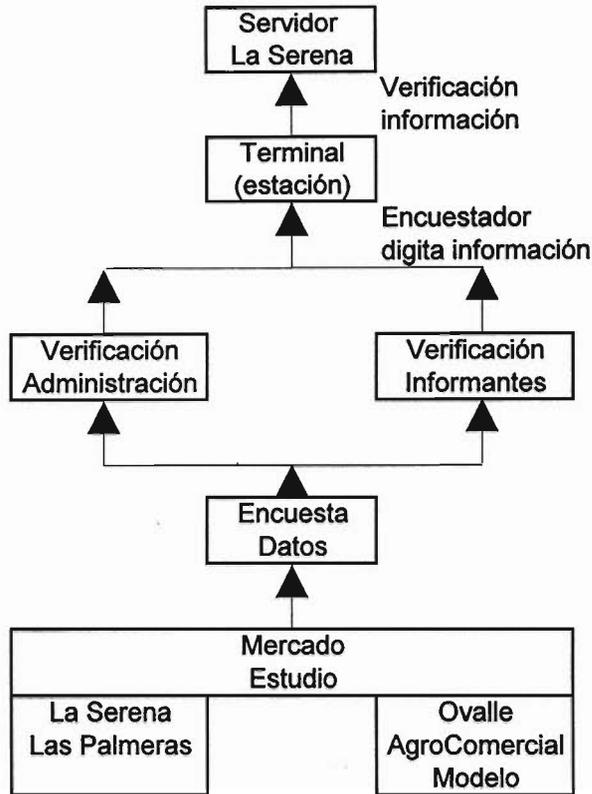
*Antes de
Viernes*



- Método de recolección de información para mercados de La Serena y Ovalle
 - Período de recolección
 - La Serena : diariamente (Lunes a Sábado en la mañana)
 - Ovalle : día por medio para cada mercado, intercalando un día las Feria Modelo y al siguiente la Sociedad del Agro, igualmente de Lunes a Sábado.
 - Horario de recolección
 - Entre 08:00 y 12:00 horas
 - Modelo de funcionamiento
 - Para cada mercado se utilizará una encuesta tipo aplicada por el encuestador. La información será verificada vía dos fuentes: Administración del Recinto, para el caso de Las Palmeras y Sociedad del Agro, e informantes claves para el caso de la Feria Modelo. En esta última, la Administración es Municipal, por lo cual no lleva registros.
 - El apoyo de las Administraciones es clave para el ingreso al recinto. El caso de Las Palmeras y Sociedad del Agro, ambas privadas, trabajan con programas de CORPADECO, por lo cual existe un interés de participar en el sistema, que le entrega como ventaja, la obtención de datos consolidados que le permiten promocionar su recinto.
 - El caso de la Feria Modelo, la Administración pública torna más compleja la inclusión en el sistema, por lo cual se utilizarán informantes claves a detectar.
 - Una vez completada la labor de terreno (12:00 horas), el encuestador retornará a su sede (La Serena u Ovalle) e ingresará directamente la información por medio del terminal o estación de trabajo.
 - Se estima el tiempo de retorno en 2 horas (incluye colación), el ingreso de información en 2 horas, y 1 hora de verificación, por lo que la información deberá estar accesible alrededor de las 17:00 horas de cada día.



- El modelo se resume en el siguiente esquema:



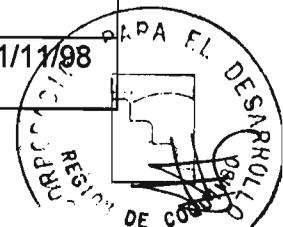
- Encuesta

- Producto. Incluye hasta 30 productos, según listado
- Variedad
- Calidad (tamaño), separado desde primera hasta tercera, bajo el criterio de mercado.
- Volumen, expresado en las unidades correspondientes, en base al número de vehículos que ingresan al mercado.
- Precio Máximo / mínimo / modal
- Unidad de comercialización
- Zona de origen, norte, sur o IV Región



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual) AÑO 1998

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Adquisición del equipamiento básico solicitado y análisis de los sistemas de las empresas participantes.	01/09/98	31/09/98
	1.2	Habilitación de línea telefónica para datos de mercados	01/09/98	31/09/98
	1.3	Análisis de sistemas externos de bases de datos en funcionamiento y conexión a los seleccionados (Odepa, Indap, U. de Chile).	01/09/98	30/10/98
	1.4	Definición de arquitectura del sistema para la administración de información de mercado. Incluye: <ul style="list-style-type: none"> Definición de los datos de mercado a recolectar y resultados entregados, en términos de formatos de ingresos de datos y de consultas, productos seleccionados y especificaciones. Desarrollo lógico y físico. Diseño lógico y físico del sistema de información del mercado regional para definir la puerta de entrega en pantalla, menús principales y secundarios, malla lógica de información y confección de redes de comunicación. 	01/09/98 01/09/98 01/10/98	31/01/99 30/09/98 31/01/99
	1.5	Recopilación de antecedentes del mercado regional <ul style="list-style-type: none"> Elección de los lugares adecuados por ciudad (fuentes primarias para Vallenar, La Serena, Ovalle y Salamanca) para la obtención de información Determinación de la encuesta tipo de recopilación y testeo piloto. Recopilación semanal de información en terreno. Verificación de información regionales obtenidos vía fuentes primarias con datos provenientes de las bases de datos centralizadas en Santiago. Procesamiento de información 	01/11/98 01/11/98 08/11/98 15/11/98 15/11/98 16/11/98 17/11/98	31/01/99 07/11/98 15/11/98 31/01/98 31/01/98 31/01/98
2	2.1	Determinación y desarrollo de los indicadores económicos a incluir en el sistema de gestión. Incluye: <ul style="list-style-type: none"> Mesas de trabajo con empresarios. Validación de los criterios seleccionados a través de simulaciones. 	01/10/98	30/10/98
	2.2	Evaluación de la oferta existente de software de control de la gestión	01/11/98	31/11/98





	2.3	<p>Definición de arquitectura y programación del sistema para el control de la gestión agrícola. Incluye determinación de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Estrategias de software básico (sistema operativo, sistemas de base de datos para servidores y estaciones de trabajo).• Tipo de sistema: propietarios (cerrados) o abiertos.• Mecanismos de comunicación y redes.• Áreas de desarrollo: local, externo o mixto.• Esquemmatización a través de estructuras de bloques de flujo de información y malla lógica.• Análisis origen-destino de la información.• Análisis de los procesos de toma de decisiones.• Creación del diccionario de datos.• Clasificación de la variables.• Determinación de accesos y salidas.• Programación.	01/11/98	30/01/99
--	-----	--	----------	----------



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual)

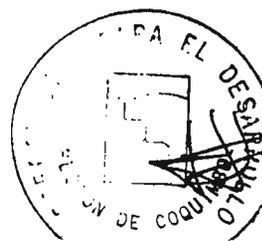
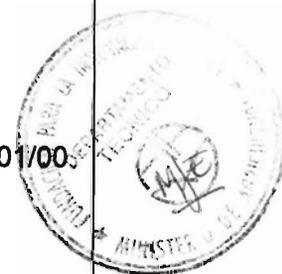
AÑO 1999

Objetivo especific. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.6	Programación del software, implementación en modalidad de plan piloto con información del mercado regional, en interacción con los demandantes de información (empresas) y resolución de problemas de conexión, funcionamiento y capacitación de los usuarios directos.	01/02/99	30/04/99
	1.7	Operación del sistema de información de mercado regional y nacional	01/05/99	31/12/99
	2.3	Definición de arquitectura y programación del sistema para el control de la gestión agrícola. Incluye determinación de: <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de software básico (sistema operativo, sistemas de base de datos para servidores y estaciones de trabajo). • Tipo de sistema: propietarios (cerrados) o abiertos. • Mecanismos de comunicación y redes. • Áreas de desarrollo: local, externo o mixto. • Esquematización a través de estructuras de bloques de flujo de información y malla lógica. • Análisis origen-destino de la información. • Análisis de los procesos de toma de decisiones. • Creación del diccionario de datos. • Clasificación de la variables. • Determinación de accesos y salidas. • Programación. 	01/12/98	28/02/99





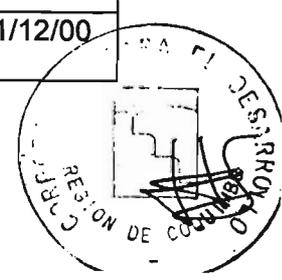
	2.4	Implementación en modalidad de plan piloto, en interacción con empresas y resolución de problemas de conexión, funcionamiento y capacitación de los usuarios directos.	01/03/99	30/05/99
	2.5	Operación permanente del sistema de gestión, con entrega de resultados mensuales a los empresarios y acceso directo para consulta en cualquier momento.	01/06/99	31/12/99
3	3.1	Definición de arquitectura del sistema para la administración de información de productores y clientes. Incluye: <ul style="list-style-type: none">Definición de la información y resultados requeridos, en términos de formatos de ingresos de datos y de consultas, productos seleccionados, especificaciones, precios, condiciones.Diseño e implementación de la configuración del sistema de información de productos ofertados y demandados, para definir la puerta de entrega en pantalla, menús principales y secundarios y mecanismos de actualización.	01/03/99 01/03/99 16/03/99	30/05/99 15/03/99 30/05/99
	3.2	Recopilación de información, clasificación, ordenamiento y presentación.	01/06/99	30/07/99
	3.3	Operación en plan piloto y testeo del sistema de manejo de información de productores y clientes.	01/08/99	31/09/99
	3.4	Operación permanente del sistema, vía computacional y telefónica	01/10/99	31/12/99
4	4.1	Definición de arquitectura del sistema para la administración de información de proveedores. Incluye: <ul style="list-style-type: none">Definición de la información relevante de los proveedores a recolectar, en términos de formatos de ingresos de datos y de consultas, selección de los proveedores y categorización, elección de los productos, especificaciones y precio.Diseño e implementación de la configuración del sistema de información del mercado regional para definir la puerta de entrega en pantalla, menús principales y secundarios, y mecanismos de actualización.	01/10/99 01/10/99 16/11/99	31/12/99 15/11/99 31/01/00



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual)

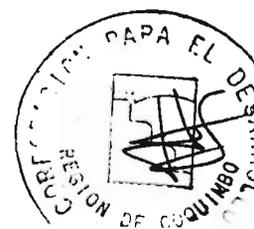
AÑO 2000

Objetivo especific. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.8	Operación permanente del sistema de información de mercado, con entrega de resultados semanales a los empresarios y acceso directo para consulta en cualquier momento.	02/01/00	31/12/00
2	2.5	Operación permanente del sistema de gestión, con entrega de resultados mensuales a los empresarios y acceso directo para consulta en cualquier momento.	02/01/00	31/12/00
3	3.4	Operación permanente del sistema, vía computacional y telefónica	01/01/00	31/12/00
4	4.2	Recolección de los datos de los productos seleccionados por tipo de proveedor, clasificación e ingreso al sistema	01/02/00	31/03/00
	4.3	Operación en plan piloto del programa y actualización de datos	01/04/00	30/05/00
	4.4	Operación permanente del sistema	01/06/00	31/12/00
5	5.1	Definición de arquitectura del sistema para la administración de información del mercado laboral. Incluye: <ul style="list-style-type: none"> Definición de los criterios de ingreso y resultados entregados, en términos de formatos, especialidad, expectativas de renta, experiencia y dirección de localización. Diseño e implementación de la configuración del sistema de información del mercado regional para definir la puerta de entrega en pantalla, menús principales y secundarios. 	01/04/00 01/04/98 16/04/00	30/05/00 15/04/98 30/05/00
	5.2	Recopilación de información, clasificación, ordenamiento y presentación (información base, dado que el sistema se actualiza permanentemente).	01/06/00	31/07/00
	5.3	Plan piloto con sistema de información del mercado laboral.	01/08/00	31/09/00
	5.4	Funcionamiento permanente del sistema de información del mercado laboral	01/10/00	31/12/00
6	6.1	Mesas de trabajo sobre innovación	01/01/00	31/12/00
	6.2	Proyectos de innovación	01/01/00	31/12/00



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual) AÑO 2001

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.7	Operación del sistema de información de mercado regional y nacional	01/01/01	31/01/00
2	2.5	Operación permanente del sistema de gestión, con entrega de resultados mensuales a los empresarios y acceso directo para consulta en cualquier momento.	01/01/01	31/01/00
3	3.4	Operación permanente del sistema, vía computacional y telefónica	01/01/01	31/01/00
4	4.4	Operación permanente del sistema	01/01/01	31/01/00
5	5.4	Funcionamiento permanente del sistema de información del mercado laboral	01/01/01	31/01/00
6	6.2	Proyectos de innovación	01/01/01	31/01/00



Carta Gantt			sep-98	oct-98	nov-98	dic-98	ene-99	feb-99	mar-99	abr-99	may-99	jun-99	jul-99	ago-99	sep-99	oct-99	nov-99	dic-99		
Objetivo	Actividad	Descripción																		
1. Mercado	1.1	Equipamiento	■																	
	1.2	Habilitación líneas	■	■																
	1.3	Conexión Odepa	■	■	■															
	1.4	Diseño Lógico	■	■	■	■	■													
	1.5	Recopilación datos	■	■	■	■	■	■												
	1.6	Plan piloto	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	1.7	Operación regular	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2. Gestión	2.1	Desarrollo sistema		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	2.2	Evaluación oferta		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	2.3	Programación		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	2.4	Plan piloto		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	2.5	Operación regular		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3. Comercial	3.1	Desarrollo sistema								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	3.2	Recopilación datos								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	3.3	Plan piloto								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	3.4	Operación regular								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
4. Proveedor	4.1	Desarrollo sistema															■	■	■	
	4.2	Recopilación datos															■	■	■	
	4.3	Plan piloto															■	■	■	
	4.4	Operación regular															■	■	■	
5. Laboral	5.1	Desarrollo sistema																		
	5.2	Recopilación datos																		
	5.3	Plan piloto																		
	5.4	Operación regular																		
6. Innovación	6.1	Mesas de trabajo					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	6.2	Proyecto innovación					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	



Objetivo	Actividad	Descripción	ene-00	feb-00	mar-00	abr-00	may-00	jun-00	jul-00	ago-00	sep-00	oct-00	nov-00	dic-00	ene-01
1. Mercado	1.1	Equipamiento													
	1.2	Habilitación líneas													
	1.3	Conexión Odepa													
	1.4	Diseño Lógico													
	1.5	Recopilación datos													
	1.6	Plan piloto													
	1.7	Operación regular													
2. Gestión	2.1	Desarrollo sistema													
	2.2	Evaluación oferta													
	2.3	Programación													
	2.4	Plan piloto													
	2.5	Operación regular													
3. Comercial	3.1	Desarrollo sistema													
	3.2	Recopilación datos													
	3.3	Plan piloto													
	3.4	Operación regular													
4. Proveedor	4.1	Desarrollo sistema													
	4.2	Recopilación datos													
	4.3	Plan piloto													
	4.4	Operación regular													
5. Laboral	5.1	Desarrollo sistema													
	5.2	Recopilación datos													
	5.3	Plan piloto													
	5.4	Operación regular													
6. Capitales	6.1	Mesas de trabajo													
	6.2	Proyecto innovación													



11. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

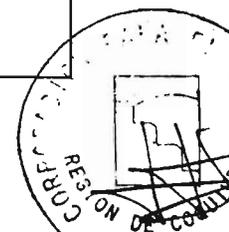
11.1 Resultados esperados por objetivo

Obj. Esp. Nº	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
				Meta	Plazo
1	Número de empresas asociadas al sistema	Empresas	40	10 30 40	12 meses 18 meses 24 meses
1	Número de Productos asociados al sistema	Productos	30	10 20 30	06 meses 12 meses 18 meses
1	tiempo de consultas mensuales sistema información mercado (minutos) / nº de empresas	duración Consultas mes/ empresa	30	40 36 30	12 meses 24 meses 29 meses
1	Número de consultas mensuales sistema información mercado / nº de empresas	Consultas mes/ empresa	40	40	12 meses
1	Tiempo de respuesta	minutos/ respuesta	5	5 5 5	12 meses 24 meses 29 meses
1	Mejoramiento precios en venta final en relación a precios actuales	nuevo precio/ actual	+10,0%	+5,0%	12 meses
2	Disminución costos por mejoramiento gestión (optimización)	costos nuevos/ actuales	-10,0%	-5,0%	24 meses
2	Mejoramiento productividad de la mano de obra	costo mano obra / producción	-20,0%	-10,0%	24 meses
3	Número de productos integrados al sistema por productor	Productos/ productor	75%	50%	24 meses
3	Crecimiento nuevos clientes	Clientes nuevos/ antiguos	+10,0%	5,0%	24 meses
4	Número de proveedores de IV Región integrados al sistema	Proveedor integrado/ proveedores IV Región	50%	25% 50%	12 meses 18 meses
4	Disminución de costos de inventarios	Costos nuevos/ actuales	-5,0%	-5,0%	29 meses
5	Disminución tiempo espera en contratación	Tiempo espera	- 5 días	- 5 días	24 meses
6	Número de proyectos de innovación gestionado	Nº proyectos	6	2 2 2	12 meses 24 meses 29 meses



11.2 Resultados esperados por actividad

Obj. Esp. Nº	Activid. Nº	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
					Meta	Plazo
1	1.1	Adquisición 4 computadores y equipamiento	Logrado	100%	100%	1 mes
	1.2	Empresas conectadas en red	Nº empresas	40	20	12 meses
	1.3	Desarrollo lógico del sistema	Logrado	100%	100%	4 meses
	1.4	Información procesada	productos en base de datos	44	44	12 meses
	1.5	Software funcionando exitosamente	tiempo espera respuesta (minutos)	1	5	12 meses
	1.6	Línea telefónica habilitada	Logrado	100%	100%	1 mes
	1.7	Sistema funcionando con consultas	Logrado	100%	100%	9 meses
	2.1	Validación indicadores	Indicadores validados	100%	100%	15 días
	2.2	Oferta existente evaluada	Logrado	100%	100%	1 mes
	2.3	Desarrollo lógico del sistema	Logrado	100%	100%	6,5 meses
	2.4	Software funcionando exitosamente	tiempo espera respuesta (minutos)	1	5	9 meses
	3.1	Desarrollo lógico del sistema	Logrado	100%	100%	4 meses
	3.2	Nº de empresas levantadas (encuestadas)	Nº empresas	40	30	2 meses
	3.3	Sistema funcionando plan piloto	tiempo espera respuesta (minutos)	1	5	2 meses
	3.4	Número de consultas realizadas por mes	Nº de consultas/mes	480	160	21 meses
	4.1	Desarrollo lógico del sistema	Logrado	100%	100%	4 meses
	4.2	Información recopilada de categorías de productos/proveedores	% categoría/total categoría	60%	40%	3 meses





	4.3	Sistema funcionando plan piloto	tiempo espera respuesta (minutos)	1	5	2 meses
	4.3	Número de consultas realizadas por mes	Nº de consultas/mes	480	160	2 meses
	5.1	Desarrollo lógico del sistema	Logrado	100%	100%	2 meses
	5.2	Información recolectada	Fichas personal	200	50	2 meses
	5.3	Sistema funcionando plan piloto	Nº consultas/mes	40	5	1 meses
	6.1	Asistencia empresarios mesas trabajo	% asistencia	100%	75%	2 meses
	6.1	Consultas sistema	tiempo espera respuesta (minutos)	1	5	5 meses
	6.2	Proyectos innovativos	nº/año	2	1	6 meses



12. IMPACTO DEL PROYECTO

12.1. Económico

Se espera:

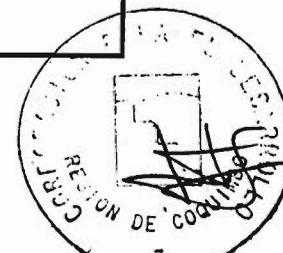
- Ahorros en los tiempos de recolección de información de mercado.
- Mejores precios para productos transados.
- Nuevos clientes.
- Aumento de la productividad, al contar con una evaluación permanente de la gestión agrícola.
- Disminución del nivel de inventarios.
- Menores tiempos de espera en la contratación de personal.
- Economías de escala, al mantener un sistema único para múltiples empresarios.

12.2. Social

Se espera:

- Disminuir los tiempos de empleo para personal cesante o que busca trabajo por primera vez, lo que radicará en mejores índices de ocupación y reasignación eficiente del recurso humano.
- Mejorar la asignación de los productos en los mercados y evitar las distorsiones de precios.

12.3. Otros (legal, gestión, administración, organizacionales, etc.)



13. EFECTOS AMBIENTALES

13.1. Descripción (tipo de efecto y grado)

El Centro de Gestión permitirá mejorar:

- Planificación de la producción

En mercados poco transparentes como el agrícola, el traspaso de información referente a mercados y características de la oferta, permite a los productores estimar la oferta global dentro del sistema y planificar su producción de acuerdo a tales resultados.

- Planificación del sistema de almacenamiento

La estacionalidad de los precios es resorte de factores de excesos (de oferta o demanda, según sea), y el conocimiento del productor del mercado de manera instantánea (el centro procesará información del día), le permitirá planificar el sistema de entrega de productos, evitando las bruscas caídas de precios producto del exceso de oferta en períodos determinados.

- Mejoramiento de los sistemas de control de la gestión

No pocas veces los empresarios se ven enfrentados a la disyuntiva de evaluar la rentabilidad de su predio. No obstante, el manejo inadecuado de sus datos conspira para una evaluación certera de su empresa. El sistema implementado por el Centro de Gestión le permitirá al empresario no sólo comparar sus indicadores con períodos precedentes, sino "rankearlo" en relación con el resto de los asociados al centro, lo que redundará en un efecto positivo para el mejoramiento de la gestión en el predio.

- Mercado laboral

El costo de oportunidad de buscar trabajo y el costo de contratarlo, disminuirá crecientemente, dada la existencia de un sistema de orientación en la contratación. El proyecto, de ser efectivo, abriría en el mediano plazo la posibilidad de realizar procesos de selección de personal, lo que disminuye las posibilidades de fracaso laboral y por ende los costos de contratación y despido para las empresas. Según el experto Gregorio Billikoft, de la Universidad de California, existe una correlación positiva entre la evaluación previa del trabajador y su rendimiento, lo que mejora la productividad de la empresa.

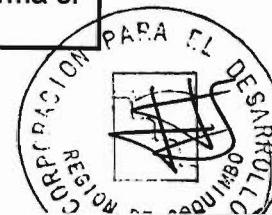
13.2. Acciones propuestas

- Mejorar la transparencia de los mercados
- Facilitar la contratación de personal
- Mejorar los sistema de planificación predial

13.3. Sistemas de seguimiento (efecto e indicadores)

Un sistema de control supone vigilar los siguientes variables:

- Origen/destino organizacional del dato: nombre de la unidad administrativa que origina y utiliza el dato (codificación de ingreso de datos, modificación y uso de los mismos)
- Origen/destino funcional del dato: nombre del programa computacional que transforma el dato.



- Origen/destino administrativo: nombre del documento que contiene por primera vez el dato y del que lo utiliza.

Esto supone que un proceso de seguimiento y control se basa en la codificación de:

- Responsable por modificaciones
- Responsable por actualización
- Responsable por recuperación
- Fecha de cambio

En síntesis, el sistema de control y seguimiento supone tres áreas dentro de las cuales es necesario vigilar el funcionamiento: las relaciones mercado-sistema; empresa-sistema y mercado-empresa. Por tanto, se establecerán tres zona de control:

1. Mercado-sistema

La principal información de precios se verificará vía:

- Contra-muestra, es decir, una muestra tomada de productores no elegidos en el muestreo habitual. Este testeo se realizará con una frecuencia bi-mensual y será capturado vía la misma encuesta, aplicada por un tercero (asesor).
- Datos acumulados en Odepa-Indap, en el sistema Sipre, que permitirá comparar márgenes de desviación.

2. Empresa-sistema

- Se contempla un contador de consultas, que permita certificar el número de consultas realizadas al sistema y compararlas con las presupuestadas.
- Se incluirá una encuesta de satisfacción del empresario. Esta encuesta será aplicada bi-mensualmente y desarrollará las siguientes temáticas: tiempo de acceso, ventanas más utilizadas, nuevos servicios requeridos, resultados de la aplicación del sistema y niveles de precios de insumos obtenidos.

3. Mercado-empresa

- Niveles de Productividad de la mano de obra
- Número de clientes nuevos
- Costos de inventario
- Disminución en los costos de adquisición de insumos.

En general, el sistema contempla como seguimiento evaluar estas tres áreas, a partir de:

- Capacitación en terreno durante la etapa de plan piloto
- Visita predial con frecuencia de 1 al mes, para resolución de problemas técnico.
- Reuniones de Directorio de tipo mensual para evaluar el funcionamiento del sistema



16. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO

16.1. Criterios y supuestos utilizados en el análisis

(indicar criterios y supuestos utilizados en el cálculo de factibilidad económica del proyecto)

El proyecto se analizó desde dos perspectiva: el beneficio para los clientes y el análisis de la sustentabilidad del proyecto.

A. BENEFICIOS PARA CLIENTES

Los beneficios del proyecto tienen relación con el mejoramiento de los niveles de precios obtenidos, producto de acceder al mercado adecuado en el momento oportuno; ahorros por economías de escala; acceso a nuevos clientes; disminución de inventarios; y ahorros por tiempo de espera en la contratación de personal.

Para efectos del proyecto, se categorizó cada beneficio en función de un objetivo, incluyéndose los cinco primeros. Para el objetivo 6, no se consideró beneficio económico.

La aplicación de las valoraciones de los beneficios se escalonó de acuerdo a la fecha en la cual el objetivo en cuestión se hallase terminado. Por tal razón, se valoraron los objetivos 1 y 2 sólo a partir de 1999 y los objetivos 3 al 5 a partir del año 2000.

El horizonte de evaluación del proyecto es similar a su duración (29 meses), por lo que la ampliación del período de análisis mejora su valoración. De igual modo, se incluyeron a un total de 40 empresarios. En el supuesto de mayores incorporaciones, los beneficios se amplían.

Las cifras de mejoramiento se manejaron en una situación considerada de escenario pesimista, dado que se procuró sensibilizar al máximo el proyecto para estimar su punto crítico.

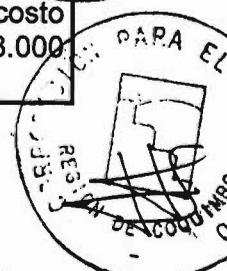
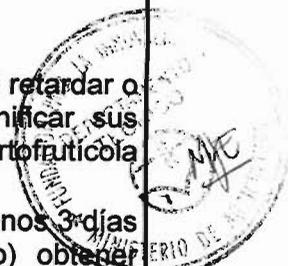
A continuación se explicitan los criterios y supuestos para cada objetivo y al final de la sección se entrega las respectivas valoraciones.

1. Objetivo 1: información de mercado

El empresario logra dos beneficios, mejores precios y economía de escala (ahorro costo individual), aplicable desde el año 1999.

1.a. Criterios:

- Al mantener información actualizada de los mercados, el productor es capaz de retardar o adelantar su entrada al mercado, elegir el mercado al cual vender y planificar sus inversiones futuras de acuerdo con los comportamientos de los productos hortofrutícolas en los mercados locales y de Santiago.
- Se producen economías de escala, dado que al empresario le significaría al menos ahorros de un personal contratado y cerca de 200 km. de viajes (como mínimo) obtener información de los respectivos mercados. La jornada mes se computó en \$150.000 (costo obtenido de datos de empresarios), para 20 días de trabajo y los 200 km. en \$18.000 (incluye combustible y otros).



1.b. Supuestos

- Cada empresario vende como mínimo en promedio \$2.000.000 mensuales (cifra obtenido de los registros de CORPADECO, para los 120 empresarios actualmente atendidos con programas CORFO)
- El aumento de precios es del 2% (calculado sobre las ventas totales).
- Es factible retrasar y/o adelantar la entrada al mercado de los productos hortofrutícolas, en búsqueda de mejores precios.
- Empresario toma decisiones racionales.

2. Objetivo 2: control de la gestión

Será utilizado a partir del año 1999.

A partir del funcionamiento de un mecanismo de control de la gestión empresarial, los beneficios calculados tienen relación con dos factores: disminución de los costos, por mejoramiento de las labores productivas y ahorro por implementación de solución a nivel individual.

2.a. Criterios:

- Los costos se calcularon en un 50% del total de ventas y se espera reducir en 2%, producto de reorganizaciones.
- El costo de adquirir un programa de control de la gestión se estimó en \$500.000 por empresa, lo que incluye el software y una capacitación inicial. No se incluyeron costos de mantenimiento del sistema.

2.b. Supuestos

- Es factible ahorrar costos de al menos 1%.

3. Objetivo 3: comercialización mediante una vitrina "virtual" de productos

Será utilizado a partir del año 1999.

La generación de un sistema interactivo de entrega de información sobre productos, permite al empresario incorporar dos beneficios: nuevos clientes y ahorro de costos individuales.

3.a. Criterios:

- Se aumenta 1,5% sobre las ventas actuales producto de nuevos clientes, captados por el sistema de transferencia de información.
- Desarrollar un sistema simple, tiene un costo de \$200.000 por empresa.

3.b. Supuestos:

- Empresarios utilizarían alternativamente este sistema y estarían dispuestos a asignar los valores correspondientes al costo del sistema.



4. Objetivo: sistema integrado de proveedores

Será utilizado a partir del año 2000

4.a. Criterios:

- Se producen economías de escala, dado que al empresario le significaría al menos 1 día de un personal contratado y cerca de 100 km. de viajes (como mínimo) obtener información de los respectivos mercados. La jornada mes se computó en \$150.000 (costo obtenido de datos de empresarios), para 20 días de trabajo y los 100 km. en \$7.500 (incluye combustible y otros).
- Disminución del costo de mantener inventarios (en 1%), producto de planificar compras.

4.b. Supuestos:

Empresario utiliza espacio desocupado con fines productivos, o en su defecto, aumenta su liquidez producto de inventarios menores. Se estima el costo de inventarios susceptibles de ser modificado, en \$100.000.

5. Objetivo 5: mercado laboral

Será utilizado a partir del año 2000.

5.a. Criterios

- La existencia de menores tiempos de espera, tanto para trabajadores como empresarios, trae como beneficio una disminución entre el período de requerimiento de mano de obra y su contratación. Se estima en 5 días/año por empresa la disminución y cada día se valora en términos de salario (\$150.000 por 20 días de trabajo).

5.b. Supuestos

- Existe interés de trabajadores de cualquier tipo (especializados y no especializados), en utilizar este sistema.



B. SUSTENTABILIDAD DEL PROYECTO EN EL MEDIANO PLAZO

Una vez analizado los beneficios del proyecto en relación con los clientes, se analizará la autosustentabilidad del proyecto en un período de 4 años.

Para efectos del cálculo, se analizaron cuatro ingresos al sistema: ingreso por concepto de incorporación, cuota mensual, instalación sistema de gestión y otros servicios.

La aplicación de las valoraciones se analizó desde el año en que finaliza el plan piloto (año 2000) hasta el año 4 (año 2004) y no se consideró inversión en equipos adicionales, salvo las líneas telefónicas necesarias para seguir manteniendo la relación 1 línea cada 4 clientes. El equipo se mantuvo invariante y se reajustaron los costos en 4,0% anual.

El horizonte de evaluación del proyecto es de 4 años y se incluyeron a un total de 80 empresarios. En el supuesto de mayores incorporaciones, los beneficios se amplían.

La cifras de mejoramiento se manejaron en una situación considerada de escenario pesimista, dado que se procuró sensibilizar al máximo el proyecto para estimar su punto crítico.

A continuación se explicitan los criterios y supuestos para cada objetivo y al final de la sección se entrega las respectivas valoraciones.

1. Cuota de incorporación

Consiste en un monto de dinero por inscribirse en el sistema, pagado por una sola vez, que se comienza a considerar al año 4 de iniciado el sistema. Al año 0, la cuota base es de \$150.000

1.a. Criterios:

- La empresa tiene derecho a la información sobre mercado y a una clave secreta para acceso.



1.b. Supuestos

- Empresarios consultan base de datos

2. Cuota mensual

2.a. Criterios:

- Cuota mensual de valor de \$22.500 al año 0.

2.b. Supuestos

- Los ahorros del sistema son mayores que el costo de la cuota.

3. Instalación sistema de control de la gestión

En cada empresa adscrita al sistema, se le instalará el software de gestión, cuyo costo será de \$400.000 al año 0, lo que incluye instalación, capacitación y supervisión durante todo el año.

3.a. Criterios:

- Costo del sistema al año 0 es \$400.000

3.b. Supuestos

- Empresas no cuentan con sistema similar
- Empresas interesadas en llenar periódicamente el formato

4. Otros servicios

Dado el staff de profesionales y el manejo de un conjunto de información relevante, se ha estimado que cada empresa durante el año solicita algún servicio adicional, por el cual se cobrarán tarifas especiales. No se contempla momentáneamente servicios a terceros no asociados.

3.a. Criterios:

- Estudios, asesorías o capacitación por un total de 15 horas al año por empresa asociada a un costo de \$15.000 por hora al año 0.

3.b. Supuestos:

- Empresarios utilizarían alternativamente este sistema y estarían dispuestos a asignar los valores correspondientes al costo del sistema.



17. RIESGOS POTENCIALES DEL PROYECTO

17.1. *Técnicos*

- La cobertura regional del proyecto, por cuanto no todos los sectores de la región cuentan con sistemas adaptados para resistir una red computacional abierta o cerrada. Sin embargo, dada la velocidad de incorporación de la telefonía rural (satelital), es factible esperar un escenario distinto en el futuro cercano.

17.2. *Económicos*

- Los costos asociados a una demanda explosiva de los servicios del proyecto podrían superar el marco presupuestario disponible para el desarrollo del mismo, lo que podría generar, en un primer momento, un servicio no acorde a lo proyectado en términos de capacidad de información y velocidad de respuesta.

17.3. *Gestión*

17.4. *Otros*

- La adaptación de un mercado eminentemente práctico y con costumbre de negociación directa, a formas de consulta computacional, puede abortar parte del éxito del proyecto, especialmente en términos de la consulta de clientes.



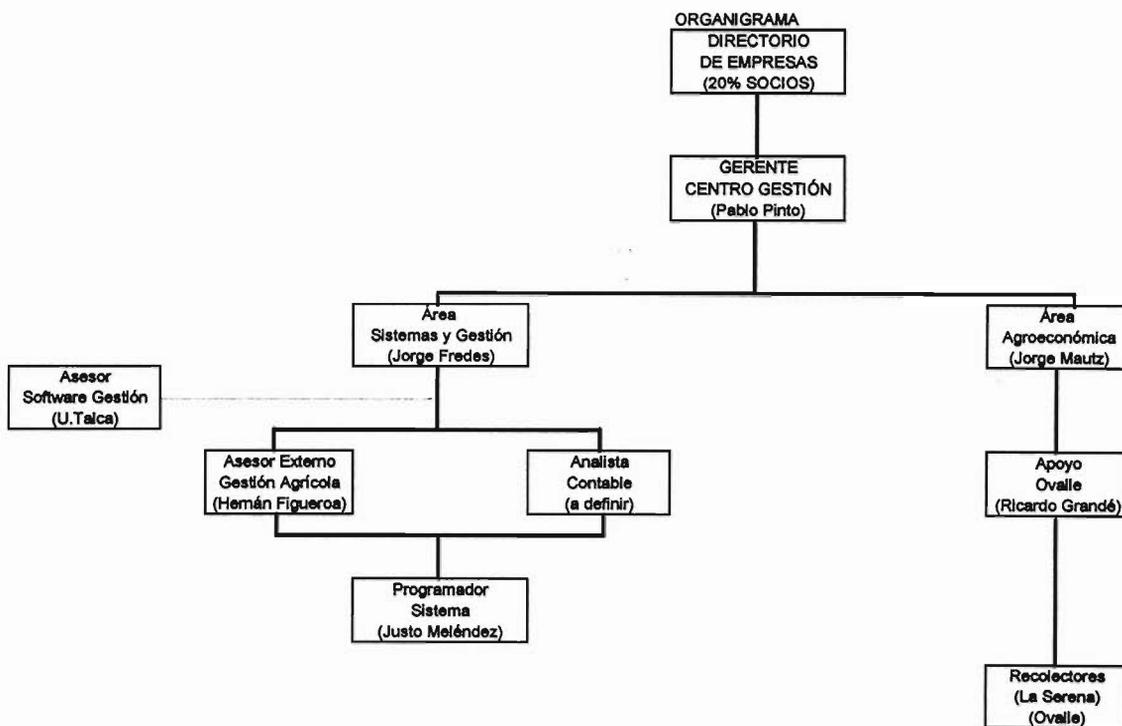
18. ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

Los resultados serán permanentemente transferidos a los empresarios asociados. Para ello, el proyecto contempla analizar los sistemas actuales, recomendar las medidas correctivas y dedicar una permanente asesoría en el funcionamiento del sistema en red.

El proyecto contempla una estructura en la cual se constituya un directorio, compuesto hasta por un 20% de las empresas asociadas durante el año 1 hasta el final del proyecto en plan piloto.

Este Directorio tomará decisiones acerca del funcionamiento de los sistema y determinará directrices acerca del funcionamiento del sistema una vez completado el ciclo piloto.

El Directorio será la etapa de transición para permitir que el Centro de Gestión sea administrado por las empresas asociadas, lo que facilitará su inserción y búsqueda de objetivos adecuados a sus necesidades. El organigrama funcionará de la siguiente manera:

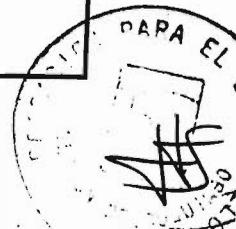


19. CAPACIDAD DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

19.1. Antecedentes y experiencia del agente postulante

(Adjuntar en Anexo B el Perfil Institucional y documentación que indique la naturaleza jurídica del agente postulante)

CORPADECO maneja en la actualidad Programas de CORFO (fomento productivo) y del FIA. Se adjunta perfil institucional donde se explica las características de CORPADECO, información que, sin embargo, ya obra en poder del FIA producto de los proyectos en que CORPADECO participa como ejecutor.



19.2. Instalaciones físicas, administrativas y contables

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

CORPADECO pondrá a disposición del proyecto, lo siguiente:

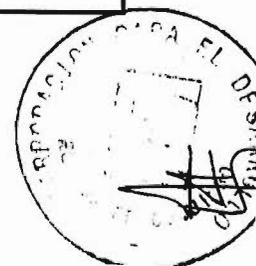
- Oficina e implementación (computador y conexión vía internet) en Vallenar
- Oficina e implementación (computador y conexión vía internet) en Ovalle
- Oficina e implementación (computador y conexión vía internet) en Salamanca, en colaboración con el socio Junta de Vigilancia del Río Choapa

2. Capacidad de gestión administrativo-contable.

El actual equipo de CORPADECO incluye:

- 1 Ingeniero Civil Metalúrgico, como Director Ejecutivo.
- 1 Ingeniero Civil Industrial, a cargo del departamento de Proyectos.
- 3 Agrónomos (Vallenar, Ovalle y Salamanca).
- 1 Administrador de empresa.
- 1 Secretaria.

La administración financiera será realizada por el departamento respectivo, de cargo de CORPADECO.





20. OBSERVACIÓN SOBRE POSIBLES EVALUADORES

(Identificar a el o los especialistas que estime inconveniente que evalúen la propuesta. Justificar)

Nombre	Institución	Cargo	Observaciones





ANEXO A

ANTECEDENTES DEL EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO



CURRICULUM VITAE

I. ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : PABLO ERNESTO PINTO CORNEJO.
FECHA DE NACIMIENTO : 11 de Julio de 1971.
R.U.T. :
DIRECCIÓN PERSONAL : Alfilerillo 1087, Las Tinajas de Cisternas, La Serena.
TELÉFONO TRABAJO :
DIRECCIÓN TRABAJO : Larraín Alcalde 2450, La Serena.
TELÉFONO TRABAJO :
ESTADO CIVIL : Soltero.
PROFESIÓN : Ingeniero Comercial
Universidad de Valparaíso.
CARGO ACTUAL : Asesor en Nuevos Negocios
Corporación Para el Desarrollo Región de
Coquimbo, CORPADECO.

II. ESTUDIOS

BÁSICA : Escuela Libertador Bernardo O'Higgins, Viña del Mar.
MEDIA : 1985-1986, Colegio Bautista, Temuco.
1987-1988, Colegio Rubén Castro, Viña del Mar.
UNIVERSITARIA : 1989-1993, Ingeniería Comercial, Universidad de Valparaíso.
Premio "Universidad de Valparaíso", en calidad de Mejor Egresado Promoción 1989-1993.
TÍTULO : Ingeniero Comercial, 1994
Premio Mejor Titulado.
GRADO ACADÉMICO : Licenciado en Administración de Empresas.



III. ANTECEDENTES LABORALES

- 1991-1994 : Ayudantía de Cátedras
- Sociología de las Organizaciones
 - Psicología Social de las Organizaciones
- Carrera de Ingeniería Comercial, Universidad de Valparaíso.
- 1992-1993 : Ayudantía de Cátedras
- Teoría de las Organizaciones I
 - Teoría de las Organizaciones II
- Carrera de Ingeniería Comercial, Universidad de Valparaíso.
- PRIMER SEMESTRE 1993 : Profesor Ayudante Cátedra
- Psicología Social
- Carrera de Relaciones Públicas, Instituto Santo Tomás, Viña del Mar.
- SEGUNDO SEMESTRE 1993 : Investigador Ayudante
- Universidad Marítima de Chile, Viña del Mar
- 1993-1994 : Ayudantía de Cátedra
- Desarrollo Organizacional
- Carrera de Ingeniería Comercial, Universidad de Viña del Mar.
- FEBRERO-ABRIL 1994 : Asesor Externo
- Asociación de Padres y Amigos de Minusválidos de Alto Paraná, Ciudad del Este, Paraguay.



- 1995 : Asesor Comercial
Empresa CETAL, V Región, Valparaíso.
- MARZO - ABRIL 1995 : Asesor
Departamento de Recursos Físicos y Abastecimiento.
Área de Proyectos y Asesoría.
Servicio de Salud Viña del Mar-Quillota.
Ministerio de Salud.
- PRIMER SEMESTRE 1995 : Profesor Cátedras.
- Psicología Social de las Organizaciones
- Sociología de las Organizaciones
- Teoría de las Organizaciones
Carrera de Ingeniería Comercial, Universidad de Valparaíso.
- PRIMER SEMESTRE 1995 : Profesor Cátedras.
- Administración
- Desarrollo Organizacional
- Marketing
Carreras de Contador Auditor, Relaciones Públicas y Servicio Social, Instituto Santo Tomás, Viña del Mar.
- PRIMER SEMESTRE 1995 : Profesor Cátedras.
- Administración
- Investigación de Mercado
Carrera de Publicidad, Instituto DUOC, Viña del Mar.
- SEGUNDO SEMESTRE 1995 : Profesor Cátedras.
- Administración de Personal
- Metodología de la Investigación
Carrera de Ingeniería Comercial, Universidad de Viña del Mar.



- DIC. 1995-FEBRERO 1996 : Asesor de Proyectos
- Departamento de Recursos Físicos y
Abastecimiento
Área de Proyectos y Asesoría
Servicio de Salud Viña del Mar-Quillota
Ministerio de Salud
- MARZO 1996- DICIEM. 1996 : Coordinador Equipo Profesionales IV Región,
Programa Servicio País
- Sede Secretaría Regional Ministerial de
Planificación y Coordinación (SERPLAC) IV
Región, La Serena.
- ENERO 1997 - FECHA : Asesor Nuevos Negocios
- Corporación para el Desarrollo Región de
Coquimbo, IV Región.

IV. CURSOS REALIZADOS

- 1990 y 1991 : Cursos de Verano, Temporada extraordinaria
Universidad de Chile, Santiago.
- ABRIL- DICIEMBRE 1994 : Curso Completo de Inglés Intensivo
Instituto Chileno Norteamericano, Viña del
Mar.
- ABRIL 1996 : Curso de Preparación y Evaluación de
Proyectos,
MIDEPLAN-ILPES, La Serena.
- FEBRERO 1998 : Curso de Promoción al Intercambio Comercial
en Osaka, Japón.



V. SEMINARIOS ASISTIDOS

- 1989 : Estrategia de Negocios en Mercados de Altas Exigencias
Universidad de Valparaíso
- 1992 : Calidad Total
Universidad de Valparaíso
- 1992 y 1993 : Taller de Sistemas
Universidad de Chile, Santiago
- 1993 : Selección y Formación de Ejecutivos
Universidad de Valparaíso
- 1993 : Estrategias para la Gestión del Ejecutivo
Universidad de Valparaíso



PABLO PINTO CORNEJO
INGENIERO COMERCIAL



JORGE JAVIER FREDES SALEME

ANTECEDENTES PERSONALES

Edad y fecha de nacimiento : 33 años; 31 de diciembre 1963

Lugar de nacimiento : Ovalle

Estado Civil : Casado; tres hijos

Dirección Particular : Pje. Chapilca 774, La Serena

R.U.T. :

Teléfono :

Título : Ingeniero Civil Industrial.
Universidad de La Serena.

Post-título : Formulación, Evaluación y Administración de Proyectos.

ESTUDIOS, TITULOS Y GRADOS

Escuela Básica N°6, Ovalle
- Obtuvo Licencia Básica



Liceo de Hombres de Ovalle A-9

- Obtuvo Licencia Secundaria

Universidad de Santiago de Chile, Facultad de Ingeniería, Santiago (1984-1985)

- Estudios de Ingeniería Civil Industrial

Universidad de La Serena, Facultad de Ingeniería, La Serena (1986-1991)

- Obtuvo el grado de Licenciado en Ciencias de la Ingeniería

Universidad de La Serena, Facultad de Ingeniería, La Serena (1992)

Obtuvo el título de Ingeniero Civil Industrial

Universidad de La Serena, Dirección de Postítulos, La Serena

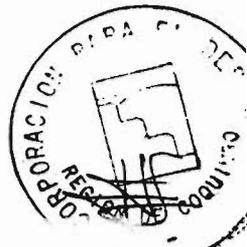
- Obtuvo el Diploma de Formulación, Evaluación y Administración de Proyectos.

CURSOS Y SEMINARIOS DE PERFECCIONAMIENTO

- Evaluación Privada de Proyectos. Dictado por Don Nassir Sapag.
- Evaluación Social de Proyectos. Dictado por Don Ernesto Fontaine.
- Curso Marketing Estratégico ICECOOP.
- Marketing Estratégico, sobre Satisfacción del Consumidor.
- II Congreso Nacional de Tecnologías Mineras.
- Región de Coquimbo: Desafíos de la economía de mercado y de exportación hacia el año 2000.

LABOR DOCENTE

Universidad de La Serena, Departamento de Ingeniería Industrial:



- Ayudante Alumno del Curso Investigación Operativa I (1990)
- Ayudante Alumno del Curso Economía Nacional (1990)
- Ayudante Alumno del Curso Investigación Operativa III (1991)
- Ayudante Alumno del Curso Administración de Empresas (1989,1990,1991)
- Ayudante Alumno del Curso Administración de Proyectos (1991)

INACAP, La Serena

- Profesor del Curso Administración de Empresas I y II (1992)
- Profesor del Curso Administración de Proyectos Agrícolas (1992)

HISTORIA LABORAL

Enero de 1991

Institución : ENAMI, Fundición y Refinería Ventanas

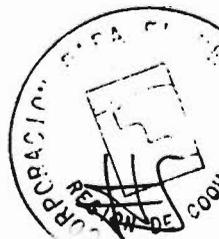
Cargo : Alumno en práctica profesional, en el Departamento de Ingeniería Industrial

Le correspondió realizar el diseño de un modelo de transporte que optimizó la distribución y uso de los equipos de servicios.

Febrero de 1991

Institución : Intendencia IV Región Coquimbo

Cargo : Alumno en práctica profesional, en la Unidad de Control Regional



Le correspondió la evaluación y elegibilidad de proyectos de inversión FNDR-BID.

Octubre de 1991

Institución : SEREMI de Minería

Cargo : **Consultor de proyectos.**

Le correspondió realizar perfiles técnicos económicos de minas de la IV región.

Enero a diciembre 1992

Institución : Compañía Minera del Pacífico
Subgerencia de Administración de Recursos Humanos.

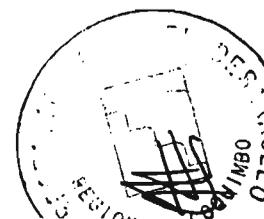
Cargo : Memorista.

Le correspondió realizar análisis de indicadores para la gestión de los recursos humanos como productividad, valor agregado. Estudio de los pasos para la planificación estratégica en búsqueda de la ventaja competitiva en la Compañía Minera del Pacífico.

Enero a mayo 1993

Institución : Dirección Servicio Salud Coquimbo
Depto. Recursos Físicos.

Cargo : **Asesor de proyectos.**



En este trabajo le corresponde participar en el estudio de Normalización de la atención primaria Hospital Ovalle. Evaluando alternativas de solución tanto para los recursos físicos como humanos.

Mayo 1993 a la fecha

Institución : Amenabar & Asociados

Cargo : **Consultor de proyectos en gestión inmobiliaria, planes de marketing desarrollo organizacional y capacitación.**

Institución : Corporación Regional de Desarrollo IV Región Coquimbo.

Cargo : **Gerente de Proyectos.**

CONOCIMIENTOS COMPUTACIONALES

WordPerfect, Works, Word, Lotus 123, Quattro Pro, Excel, QBasic, Superproject 1.0, MicrosoftProject, Dbase III Plus, Dbase IV.


JORGE JAVIER FREDES SALEME



ALVARO E. REYES DUARTE

Av. La Paz s/n Campus Limarí, Ovalle IV Región.

Fecha de Nacimiento: 29 de octubre de 1970

Educación

Julio 1996 – a la fecha

Pontificia Universidad Católica de Chile
Escuela de Ingeniería
Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas
Magister en Ciencias de la Ingeniería mención Gestión y Economía.

Marzo 1989 - 1994

Pontificia Universidad Católica de Chile
Facultad de Agronomía
Economía Agraria.

Experiencia Laboral

Marzo 1998 – a la fecha

Universidad de La Serena
Area de Agronomía

- Académico jornada completa
- Profesor de Comercialización Agrícola y Comercio Exterior.

Julio 1997 – Febrero 1998

Pontificia Universidad Católica de Chile
Escuela de Ingeniería
Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas

- Ayudante de Investigación del Profesor Gonzalo Cortázar S.

Agosto 1995 - Julio 1996

Saint Mary Develoment Corporation, Dayton, Ohio, EE.UU.

- Ayudante Consultor en el área de desarrollo comunal.



Mayo - Julio 1995

Pontificia Universidad Católica de Chile
Facultad de Agronomía
Departamento de Economía Agraria

- Ayudante de Investigación del Profesor Emilio Francisco.

Octubre - Noviembre 1994

Industria Azucarera Nacional, IANSA

- Asesoría profesional a la Gerencia de Estudios y Desarrollo.

Agosto - Diciembre 1994

Pontificia Universidad Católica de Chile
Facultad de Agronomía
Departamento de Economía Agraria

- Ayudante Jefe del curso Introducción a la Economía.

Agosto 1993 - Julio 1994

Pontificia Universidad Católica de Chile
Facultad de Agronomía
Departamento de Economía Agraria

- Ayudante Jefe del curso Economía Agraria.

Enero 1994

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO

- Práctica Profesional realizada en la a cargo del Sr. José Luis Cordeu, Oficial Regional de Productos Básicos.

Idiomas

Dominio oral y escrito del idioma Inglés.

Computación

Dominio de software nivel usuario de: Microsoft Windows, Word 6.0, Excel 5.0, Lotus 123, Word Perfect, Winproject, Power Point y Stata Econometric.



Información Adicional

Chileno, soltero.

[Handwritten signature]

CURRICULUM VITAE

PRECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Hernán Alfredo Figueroa Pinto.
FECHA DE NACIMIENTO : 06 Enero 1969, Paihuano, Valle del Elqui.
DOCUMENTO DE IDENTIDAD :
NACIONALIDAD : Chileno.
ESTADO CIVIL : Soltero.
DIRECCIÓN : El Crepusculo 931, Villa El Mirador de Limarí, Ovalle.
TÍTULO : INGENIERO AGRÓNOMO.

PRECEDENTES ACADÉMICOS

EDUCACIÓN BÁSICA : Completa, 8 años. Entre 1975 y 1982.
EDUCACIÓN MEDIA : Primero a Tercero medio, Colegio Inglés San José, Antofagasta. Entre 1983 y 1985.
Senior Year, Highland High School, Medina, Ohio, USA. 1986.
Cuarto medio, Colegio Luis Thayer Ojeda, Santiago, 1987.
ESTUDIOS SUPERIORES : Agronomía, Universidad de Concepción, Facultad de Agronomía, Campus Chillán. Entre 1988 y 1993.
El 31 de Octubre de 1995, rinde su examen de grado para optar al Título de Ingeniero Agrónomo, siendo aprobado con distinción.
TRABAJO DE GRADO : "Tasas de oxidación de azufre en cinco series de suelo de la zona centro-sur de Chile."

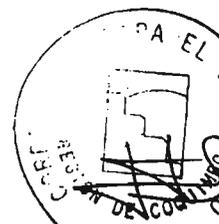


CURSOS Y SEMINARIOS

10 al 22 OCTUBRE	1992	XVII Reunión anual SOCHIPA, Sociedad Chilena de Producción Animal. Asistiendo como alumno invitado.
5 y 7 DICIEMBRE	1995	Curso de capacitación de Contrapartes Técnicas del SAG en frutas de exportación.
17 y 28 de JUNIO	1996	Curso de "Preparación y Evaluación de Proyectos", dictado por MIDEPLAN y el ILPES.
29 de AGOSTO	1996	Seminario "Causas, Consecuencias y Mitigación de la sequía en Chile", dictado por la Universidad Católica de Chile en la Gobernación del Limarí.
28 y 30 de ABRIL	1997	Curso de "Reproducción animal y técnicas de la inseminación artificial en Caprinos", INIA, dictado por la Doctora Adela Bidot F., Experta Cubana.

A. PRECEDENTES LABORALES

ENERO-FEBRERO	1988	Packing Uva de Exportación, Fundo La Bajada, Paihuano, Valle de Elqui, IV Región.
DICIEMBRE-ENERO	1990	Packing Satélite, Uva de Exportación, Paihuano, Valle de Elqui, IV Región.
FEBRERO-MARZO	1991	Dept. Control de Calidad Frigorífico Unifrutti, Coquimbo, IV Región.
ENERO-MARZO	1993	Asesoría Técnica en Engorda Intensiva de Novillos, Fundo Las Lomas, Frutillar.
AGOSTO-DICIEMBRE	1993	Práctica Profesional, Fundo Las Pataguas, Coihueco, Provincia de Ñuble, VIII Región. Cumpliendo funciones como: - Asistente del Administrador del predio, controlando labores de manejo de cultivos anuales, frutales menores y praderas artificiales y naturales. - Asistente del Médico Veterinario, participando en el manejo sanitario y reproductivo de animales de lechería y engorda.



- CIEM-MARZO 1995** Control de Calidad para EXSER Ltda. en la ciudad de Copiapó, III Región. Cumpliendo además funciones como:
- Jefe de Packing.
 - Control de labores en frigorífico.
 - Control de labores de embarque de frutas.
- CIEM-ENERO 1996** Control de Calidad para EXSER Ltda. en la ciudad de Copiapó, III Región. Cumpliendo además funciones como:
- Jefe de Packing.
 - Control de labores en frigorífico.
 - Control de labores de embarque de frutas.
- ENERO 1996** Administra Parcela N° 10 de Alfalfares, La Serena, propiedad de Don Francisco Manou. Organizando labores de polinización en Chirimoyos.
- ARAJ-OCTUB 1996** Trabaja para el Consejo Nacional de Superación de la Pobreza, Servicio País, y es destinado a la Municipalidad de Punitaqui, donde desempeña funciones de apoyo técnico en la elaboración de proyectos productivos y de riego. A su vez diseña sistema de riego tecnificado, estanques acumuladores y evalúa pozos destinados para el riego y el consumo.
- CIEMBRE-ABRIL 1997** Cumple funciones como Coordinador de Proyecto de producción de Paltas en la localidad de El Higueral, comuna de Punitaqui, supervisando la Asistencia Técnica entregada a los agricultores, coordina la entrega de créditos y supervisa el uso de este, diseña sistemas de riego tecnificado, estanques acumuladores. Este proyecto fue financiado por PRODECOP.
- MAIO 1997** Ingresa como Sub Gerente del área de Programas Silvoagropecuario a CORPADECO.



CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Ricardo Adolfo Grandé Pino.
EDAD : 30 Años.
CEDULA DE IDENTIDAD :
ESTADO CIVIL : Casado.
DOMICILIO : Villa Profesores, Pasaje Luis Cruz
Martínez N°75, Salamanca.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

1982 - 1985 : Educación Media en el Instituto
Abdon Cifuentes, San Felipe.
1986 : Ingeniería Civil, Universidad de La Serena.
1987 - 1993 : Agronomía, Universidad de Concepción.
1993 - 1995 : Tesis: " Prospección del virus del moteado
de la frutilla (SMV) en distintos cultivares
de frutilla en la Octava Región.
TITULO : Ingeniero Agrónomo.



- 1996 : Ingeniero Agrónomo Auditor de la Fundación para el Desarrollo Frutícola (FDF) en la V Región.
- 1997 : Jefe de Area Censal, Proyecto VI Censo Nacional Agropecuario, Instituto Nacional de Estadísticas, VI Región , Rancagua.
- 1998 : Ejecutivo de Proyectos de Fomento de la Fundación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo (Corpadeco).
Representante en la Provincia del Choapa.



CURRICULUM VITAE.

I .- ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : JORGE RUBEN MAUTZ VIVANCO
FECHA DE NACIMIENTO : 8 DE OCTUBRE DE 1958
ESTADO CIVIL : CASADO
NACIONALIDAD : CHILENA
R.U.T. :
RESIDENCIA : PREDIO LA HUERTA (ALTO DEL CARMEN)
PROFESION : INGENIERO AGRONOMO
LICENCIA DE CONDUCIR : CLASE B
VEHICULO : CAMIONETA DOBLE CABINA CHEVROLET
LUV AÑO 1994

II.- ANTECEDENTES ACADEMICOS

ENSEÑANZA BASICA : ESCUELA CORNELIO SAAVEDRA
COLLIPULLI, NOVENA REGION
PERIODO 1964-1971
ENSEÑANZA MEDIA : INSTITUTO SALESIANOS
VALDIVIA, DECIMA REGION
PERIODO 1972-1975



UNIVERSITARIOS

: UNIVERSIDAD AUSTRAL DE CHILE
VALDIVIA, DECIMA REGION
PERIODO 1976-1981

: UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ
ESCUELA DE NEGOCIOS VALPARAISO
SANTIAGO
DIPLOMA EN GESTION DE NEGOCIOS
AGRICOLAS DESDE ABRIL HASTA
OCTUBRE DE 1997

III.- CAPACITACION RECIBIDA

- " TALLER DE COMUNICACION Y AYUDAS VISUALES" IMPARTIDO POR INDAP.
VALLENAR, AGOSTO 1993.
- " TALLER DE APOYO METODOLOGICO-EDUCATIVO" IMPARTIDO POR PIIE. LA SERENA, MARZO DE 1994.
- " PRIMORES HORTICOLAS DE LA III REGION" IMPARTIDO POR INIA.
VALLENAR, OCTUBRE 1993.
- " RIEGO POR GOTEO" IMPARTIDO POR INIA.
VALLENAR, OCTUBRE 1993.
- " RIEGO POR GOTEO" IMPARTIDO POR INIA.
VALLENAR, OCTUBRE 1994.
- " ENFERMEDADES Y PLAGAS DEL TOMATE, AJI Y POROTO VERDE" IMPARTIDO POR INIA VALLENAR, NOVIEMBRE 1994.
- " ELABORACION DE PROYECTOS" IMPARTIDO POR PIIE
LA SERENA, NOVIEMBRE 1994.
- " PERFECCIONAMIENTO EN LA LABOR DE EXTENSION AGRICOLA" IMPARTIDO POR UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE.
SANTIAGO, DICIEMBRE 1994.



- " RIEGO CON AGUAS SALINAS" IMPARTIDO POR INIA.
LA SERENA, MARZO 1996
- " DISEÑO Y ELABORACION DE PROYECTOS DE RIEGO PARA LA LEY
N° 18.450 DE FOMENTO AL RIEGO Y DRENAJE" IMPARTIDO POR
INIA Y CNR.
VALLENAR, MARZO 1996
- " SIMPOSIO DE MANGO " IMPARTIDO POR UNIVERSIDAD DE
TARAPACA
ARICA, MAYO DE 1996

IV.- IDIOMA

: INGLES (LEE, HABLA Y ESCRIBE).

V.- ANTECEDENTES LABORALES

- 1978 : PRACTICA EN PREDIOS
AGRICOLAS DE LA UNIVERSIDAD
AUSTRAL DE CHILE (VALDIVIA),
REALIZANDO HENIFICACION,
APICULTURA, LECHERIA,
FRUTICULTURA Y AVICULTURA
ENTRE OTROS.
- 1981 : PRACTICA PROFESIONAL EN
PLANTA AZUCARERA INDUS (LA
UNION, DECIMA REGION),
CONTROLANDO SIEMBRA DE
REMOLACHA Y SUS ETAPAS
POSTERIORES (EMERGENCIA Y
RALEO); VISITAS TECNICAS A
AGRICULTORES; CONTROL DE
PREPARACION DE SUELOS Y
SELECCION DE SEMILLAS PARA
SIEMBRA DE PAPAS.



- 1986 : CONTROL DE CALIDAD EN RECEPCION Y EMBALAJE DE MANZANAS EN LA EXPORTADORA U.T.C., PROCESAMIENTO DE DATOS EN COMPUTADOR Y CERTIFICACION DE INSPECCION SANITARIA EN CONJUNTO CON EL S.A.G.
- 1987 - 1988 : ENCARGADO DE EXPLOTACION AGRICOLA EN FINCA "LOS TRES COCHINITOS", CON EXPERIENCIA EN CULTIVOS DE SANDIA, SORGO, MAIZ Y FRIJOL. MATURIN, VENEZUELA.
- 1990 : ANALISIS Y EVALUACION DE LA CARTERA CREDITICIA HIPOTECARIA DE BANDAGRO PARA ODATA SRL. MATURIN, VENEZUELA.
- 1993 - 1996 : JEFATURA TECNICA PROGRAMA TRANSFERENCIA TECNOLOGICA DE INDAP PARA GESTEC LTDA. ALTO DEL CARMEN, III^a REGION
- 1996 - 1997 : JEFATURA TECNICA PROGRAMA TRANSFERENCIA TECNOLOGICA DE INDAP PARA GESTEC LTDA. ALTO DEL CARMEN, III^a REGION.



CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : MELENDEZ RODRIGUEZ JUSTO ALBERTO
R.U.T. :
FECHA NACIMIENTO : 02 DE AGOSTO 1961
DOMICILIO : PAMPA BAJA #3017 CASA.10
CIUDAD : LA SERENA
ESTADO CIVIL : CASADO 2 HIJAS

ANTECEDENTES ACADEMICOS

ENSEÑANZA MEDIA : SEMINARIO CONCILIAR, LA SERENA

ENSEÑANZA SUPERIOR : -C.F.T. CIDEC LA SERENA
TECNICO PROGRAMADOR DE COMPUTADORAS
1983 - 1985

-INST. SUPERIOR DE ELECTRONICA GAMMA, STGO.
MICROPROC. Y CIRCUITOS INTEGRADOS
1987

-INSTITUTO PROFESIONAL SANTO TOMAS,STGO.
ANALISIS DE SISTEMAS
1988

-C.F.T. CIDEC LA SERENA
TECNICO CONTADOR GENERAL
1993-1994

ANTECEDENTES LABORALES

EUROPEAN SOUTHERN OBSERVATORY
DPTO. TECHNICAL RESERCH SUPORT PRACTICA
PROFESIONAL , 1986, LA SILLA

SOC. INVERSIONES RIERA VALART
DPTO. COMPUTACION
DESARROLLO SOFTWARE IRRIGACION,
CONTABILIDAD, INVENTARIO.
SANTIAGO - OVALLE. 1987-1989

SYNOPSIS S.A.
GERENCIA DESARROLLO DE SOFTWARE
PROYECTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES BAJO
AMBIENTE UNIX, SOPORTE.
SANTIAGO , 1990 - 1993

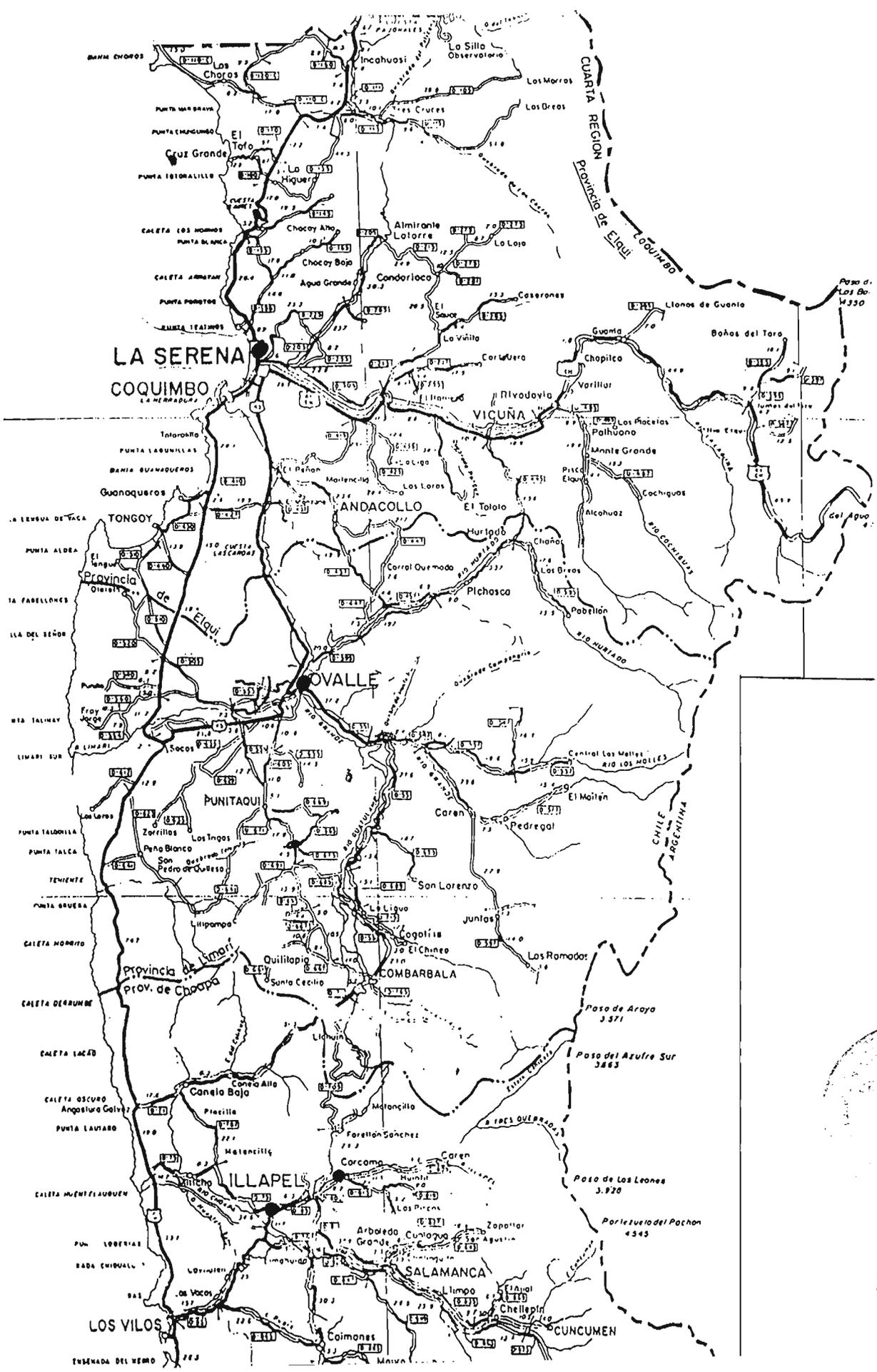


1994 EN ADELANTE ME ESPECIALIZO COMO INDEPENDIENTE EN ASORIAS EN DESARROLLO DE SOFTWARE Y MANTENCION DE HARDWARE A DIVERSAS EMPRESAS QUE A CONTINUACION DETALLO:

- CONSTRUCTORA RUBEN GUAJARDO RODRIGUEZ
- CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA DEXPORT
- CONSTRUCTORA CODENOR LTDA.
- CONSTRUCTORAS ASOCIADAS B Y C LTDA.
- CONSTRUCTORA MELCO S.A.
- CONSTRUCTORA Y MOVIMIENTO TIERRA EMMTESCO
- SOC.RADIO TAXIS LA FLORIDA
- SOC.TRANSPORTES ROMANI LTDA.
- SOC.TRANSPORTES TULIO CALLEGARI BRESADOLA
- SETAM LTDA.
- CIA.MINERA CARMEN DE ANDACOLLO
- CORPORACION COLEGIO ALEMAN DE ELQUI
- CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA EL MILAGRO
- AVICULTORES DE ELQUI LTDA.
- CONSERVADOR BIENES RAICES RAUL PARGA MUÑOZ

JUSTO ALBERTO MELENDEZ RODRIGUEZ,







ANEXO B ANTECEDENTES DEL AGENTE POSTULANTE



CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LA REGION DE COQUIMBO

OBJETIVOS Y FUNCIONES.

La Corporación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo es una entidad, sin fines de lucro, que se rige por el derecho privado y su objetivo es potenciar los recursos, desarrollar a las personas y proteger el medio ambiente. Es misión esencial de esta Corporación ser un medio que detecte ideas, ayude a materializarlas y desarrollarlas en el tiempo.

Entre sus funciones se puede destacar:

- a) Realizar o promover estudios generales y/o específicos de problemas regionales o de asuntos que sean de relevancia o de interés para la Región;
- b) Colaborar en la formulación de planes, programas y proyectos de desarrollo para la región;
- c) Proporcionar el apoyo requerido a los organismos del Estado y a las micro, pequeñas y medianas empresas; y
- d) Promover y patrocinar actividades de capacitación, asesoría y de servicios.

EMPRESAS FUNDADORAS.

- * COMPAÑIA MINERA PELAMBRES.
- * EMPRESA CONSTRUCTORA ECOMAC.
- * COMPAÑIA MINERA DEL PACIFICO.
- * SOCIEDAD EMILIO SILVA E HIJOS LTDA..
- * COOPERATIVA AGRICOLA CONTROL PISQUERO DE ELQUI Y LIMARI LTDA..
- * COOPERATIVA AGRICOLA PISQUERA ELQUI LTDA..
- * EMPRESA ELECTRICA DE COQUIMBO S.A..
- * NEUMATICOS DE CHILE S.A..
- * PESQUERA SAN JOSE.
- * CORPORACION INDUSTRIAL DE DESARROLLO REGIONAL CIDERE-IV REGION.
- * UNIVERSIDAD LA SERENA.
- * UNIVERSIDAD CATOLICA DEL NORTE.
- * CENTRO DE FORMACION TECNICA ITESA.

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescl Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



EMPRESAS SOCIAS.

- * EMPRESA DE SERVICIOS SANITARIOS DE COQUIMBO S.A..
- * ASOCIACION DE CANALISTAS EMBALSE RECOLETA.
- * INFOLAND.
- * ASOCIACION DE PRODUCTORES CAPRINOS-IV REGION.
- * INGSEVTUR.
- * JUNTA DE VIGILANCIA DEL RIO CHOAPA.
- * JUAN CARLOS VALDIVIA Y CIA.(Socio Cooperador).
- * CORPORACION NACIONAL FORESTAL-CONAF IV REGION (Socio Institucional).
- * EMPRESA NACIONAL DE MINERIA - IV REGION (Socio Institucional).
- * COLEGIO DE INGENIEROS A.G. - IV REGION (Socio Institucional).

Durante el mes de Abril de 1995 fue convocada la primera Asamblea General de Socio, la que tuvo entre otros objetivos el de proceder a la eleccion del Directorio, el que quedo constituido por los siguientes miembros:

PRIMER DIRECTORIO.

Mesa Directiva

Presidente : Andrés Ortega Rubke.
Vice Presidente : Daniel Mas Rocha.
Secretario : Alfredo Enrique Gimpel.
Tesorero : Arturo Labra Pérez.

Directores

Titulares

Pablo Guarda Barros.
Exequiel González Balbontin

Directores designados por el Intendente:

Titulares

Ricardo Cifuentes Lillo.
Arturo Labra Pérez.

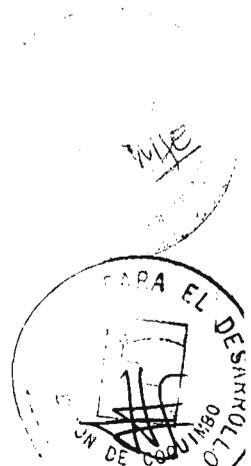
Suplentes

Francisco Peñafiel Illanes.
Juan Carlos Espinoza.

Suplente

Elio Elorza Parada.

Larrain Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Resci Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



Mesa Directiva Actual

Presidente	:	Humberto Aguirre Ch.	Asoc. Reg. Embalse Recoleta.
Vice Presidente	:	Miguel Muñoz P.	Infoland.
Secretario	:	José Ayuso L.	Necsa
Tesorero	:	Arturo Labra P.	Repres. Gobierno Regional.

Directores

Directores designados por el Intendente:

Titulares

Titulares

Pablo Guarda B.
Renzo Follegati G.

Ricardo Cifuentes L.

Suplentes

Suplente

Francisco Peñafiel I.
Juan Galdames Ch.
René Guzmán S.

Elio Elorza P.

ADMINISTRACION.

Director Ejecutivo	:	Jorge Valenzuela Pérez	Ingeniero Civil Metalurgista
Gerente Proyectos	:	Jorge Fredes Saleme	Ingeniero Civil Industrial
Gerente Agronegocios	:	Pablo Pinto Cornejo	Ingeniero Comercial
Gerente Finanzas	:	Claudio González Salamanca	Contador Auditor
Abogada Asesor	:	Soledad Garate Peñaloza	Abogado
Representante Provincia Limarí.	:	Hernán Figueroa Pinto	Ingeniero Agrónomo
Representante Provincia Choapa.	:	Ricardo Grande Pino	Ingeniero Agrónomo
Representante Provincia Huasco	:	Jorge Mautz Vivanco	Ingeniero Agrónomo
Planta Profesional	:	Alvaro Astete Belmar	Ingeniero Agrónomo
		Paulina Ebner Apple	Ingeniero Agrónomo
		Raúl Urqueta Aguirre	Técnico Agrícola
		Ricardo Sierralta Araya	Técnico Agrícola
Planta Administrativa	:	Patricia Rodríguez Antichiviche	
Secretaria	:	Patricia Milla Figueroa	

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescú Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



El director ejecutivo fue contratado a partir del 18 de Abril de 1994 . Las oficinas definitivas se arrendaron el 24 de Marzo de 1994 .

BREVE HISTORIA

El 22 de Diciembre de 1993 se reunieron, en La Serena, trece importantes Empresas Privadas, junto a las dos Universidades Regionales, un Instituto Profesional y el Gobierno Regional, a fin de constituir la **CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LA REGION DE COQUIMBO, CORPADECO**.

Con fecha 27 de Enero de 1994 se reduce a escritura pública el Acta de Fundación y Estatutos de **CORPADECO**, iniciándose con ello el trámite legal de obtención de la personalidad jurídica. Mediante resolución N° 6104 del 8 de julio de 1994, del Ministerio de Justicia, se solicitó la modificación del acta de fundación de la Corporación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo, en lo relativo a algunos artículos relacionados con el monto y forma de cancelación de las cuotas de incorporación y cuotas sociales de **CORPADECO**, y dejando sin efecto la incorporación de tres empresas, por carecer de mandato suficiente los representantes para conformar esta nueva entidad. Por escritura pública del 29 de Agosto de 1994, se realizan las modificaciones solicitadas. El 8 de Septiembre de 1994 por Decreto N°1215, el Ministerio de Justicia concede la personalidad jurídica, publicándose dicho decreto en el Diario Oficial el 30 de Septiembre de 1994 .

A partir de su fundación, **CORPADECO** comenzó a dar sus primeros pasos eligiendo a su directorio provisorio, definiendo un programa de acción, contratando a su director ejecutivo y personal permanente, iniciando los trámites para la obtención de su personalidad jurídica y formulando e impulsando sus primeros proyectos. El presente documento da cuenta de ello.

PROGRAMAS DE ACCION.

Durante el mes de Enero de 1994, se realizaron dos reuniones de trabajo con los socios, siendo el objetivo primordial determinar el marco de acción de la Corporación y lograr el intercambio de opiniones y experiencias entre los socios. Además, se reflexionó sobre la Región y sobre la Corporación, en base a la metodología de Planificación Estratégica. Como conclusión de estas reuniones se fijó un programa de acciones para el corto plazo y que se refirieron a: Crear la imagen corporativa, Preparar un catastro de proyectos; y Abordar el área de capacitación. En el ámbito interno: instalación de una oficina, contratación del Director Ejecutivo y atraer a nuevos integrantes a la Corporación.

Respecto a estos temas en el ámbito interno, podemos indicar que se cuenta con oficinas definitivas, un equipo humano altamente profesionalizado e implementación adecuada para desarrollar las funciones que se han impuesto. Se ha realizado una campaña para la captación

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescú Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



de nuevos socios para la Corporación y en lo que se refiere a imagen corporativa, se cuenta con Personalidad Jurídica e Iniciación de Actividades, se ha confeccionado un tríptico, para dar a conocer la finalidad que persigue nuestra Organización.

ACCIONES EJECUTADAS Y EN DESARROLLO.

El accionar de CORPADECO en el tiempo transcurrido desde su fundación ha estado orientado a lo que su misión le señala, el cual podemos sintetizarlo en torno a las principales acciones emprendidas y/o analizadas, y clasificadas en:

- a) Desarrollo de los recursos humanos regionales; e
- b) Identificación de oportunidades productivas. Junto al nombre del proyecto, entre paréntesis se señala otras entidades que han participado y la fecha de realización.

a) RECURSOS HUMANOS.

- 1.- Llamado a Concurso a profesionales de la Región, al XXIIº programa para Dirigentes y Profesores de Centros de Formación en gestión en Bruselas, Bélgica (Fundación EURO-CHILE, Mayo- 94).
- 2.- Invitación del Instituto para la Pequeña Industria de Valencia, España, a participar en una Misión Empresarial (Fundación EURO-CHILE, Junio-94).
- 3.- Invitación al Sector Empresarial, a la exposición, que realizaron Profesionales de la Dirección de Riego del Ministerio de Obras Públicas, sobre el Proyecto Embalse Puclaro (Ministerio de Obras Públicas, Dirección de Riego, Julio-94).
- 4.- Invitación a la Comunidad Regional a una reunión, en la cual se dio a conocer el Impacto Ambiental del Proyecto del Embalse Puclaro (Gobierno Regional, Ministerio de Obras Públicas, Agosto-94).
- 5.- Invitación al Sector Inmobiliario y Empresarial Regional a participar en el Seminario, organizado por nuestra Corporación, Denominado "Desarrollo y Perspectivas de Negocios Inmobiliarios en la IV Región", realizado en el contexto de EDIFICA '94 en Santiago (Septiembre-94)
- 6.- Nuestra Corporación se inscribió como Organismo Técnico Capacitador en el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, SENCE.
- 7.- Se han realizado reuniones con personeros de la Corporación Ignacio Domeyko y de la Unidad de Capacitación de la Universidad de La Serena, para analizar la factibilidad de efectuar acciones en conjunto, en el área de capacitación, al sector empresarial regional.

Larrain Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescl Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2º Piso * Fono Fax (51)616952 * Valleparaiso



- 8.- Participación en el Taller "Instrumento para la Cooperación Empresarial de la Unión Europea: Hacia una Cultura de la Innovación" (Noviembre 1995).
9. Participación en el Primer Foro Regional de Desarrollo Productivo, IV Región, Coquimbo (Febrero 1996).
- 10.- Misión Tecnológica en desarrollo de pequeños empresarios agrícolas, Francia y España (1997).
- 11.- Misión Tecnológica en desarrollo de cultivo áloe vera, Venezuela (1997).
- 12.- Participación en misión empresarial a Córdoba, República Argentina (1997).
- 13.- Curso Internacional "Gestión Estratégica en Agricultura", FIA, Santiago (1998).
- 14.- Participación en el Segundo Foro Regional de Desarrollo Productivo, IV Región, Coquimbo (Enero 1998).
- 15.- Participación en el Programa para la Facilitación de la Promoción del Intercambio Comercial con Japón, AOTS, Osaka, Japón (1998).

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Resci Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



b) OPORTUNIDADES PRODUCTIVAS.

- 1.- Preparación de Proyectos Productivos en el ámbito Regional y de Fortalecimiento Institucional y presentación de éstos a financiamiento de la Comunidad Económica Europea.

La nómina de los Proyectos Productivos es:

- Utilización de Sub-productos Agrícolas y Agroindustriales para la alimentación de Ganado Caprino.
- Organización para la comercialización de productos agrícolas en la provincia del Choapa.
- Investigación para la introducción de una nueva especie vegetal en las zonas áridas y semiáridas de la región.
- Programa de Fomento de la Producción de Camarón de Río del Norte, en la Provincia del Choapa.
- Estudio de factibilidad para la instalación de una fábrica de ladrillos en nuestra región.
- Proyecto de identificación y cuantificación selectiva del potencial de Recursos Minerales de los yacimientos de Cobre, Plata y Oro de la Pequeña Minería en la Región de Coquimbo.

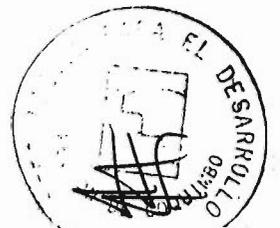
- 2.- Preparación y Presentación de proyectos a financiamiento con recursos del Fondo Regional de Estudios y Programas de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).

Estos fondos tienen como objetivo financiar Estudios y Programas que contribuyan al Desarrollo Productivo Regional y a un mayor aprovechamiento e impacto de los instrumentos de Fomento Productivo que maneja CORFO.

- 3.- Preparación y presentación del Proyecto de Fomento (PROFO) para la Asociación Gremial de Artesanos en Piedra Combarbalita, financiado con recursos de CORFO.

Al respecto y relacionado con las acciones que están llevando a cabo diferentes Entidades con los Artesanos de Combarbalá, se solicitó a la Corporación actuar como ente coordinador de todos los programas y proyectos que se contemplan llevar a cabo en Combarbalá. De

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescl Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Valdivia



acuerdo a ésto, es que la Corporación desarrolló el proyecto indicado en el acápite anterior y está coordinando las acciones para lo referido al Barrio Artesanal de Combarbalá.

- 4.- Coordinación de acciones y preparación de proyectos para llevar a cabo los resultados del estudio "IDENTIFICACION Y OPORTUNIDADES DE INVERSION Y DESARROLLO PARA LA COMUNA DE ANDACOLLO", relacionado con el sector turístico.-

Este estudio entrega como resultado que se deben abordar seis proyectos del ámbito turístico y de los cuales hasta el momento sólo se ha desarrollado uno de ellos.- Los proyectos son:

- Parador Turístico (Proyecto desarrollado).
- Mina - Museo.
- Circuito Religioso.
- Taller de Orfebrería.
- Observatorio Natural.
- Proyecto Promocional.

En relación a esta misma Comuna, se desarrolló, por parte del Ministerio de Minería, el Proyecto denominado "Escuela-Taller de Orfebrería y Lapidación en Andacollo", solicitándole a la Corporación para el Desarrollo de la Región de Coquimbo, realizar el análisis correspondiente para su implementación. Al respecto y después de estudiar el proyecto, hemos realizado una propuesta alternativa.

- 5.- Se han preparado y presentado cuatro proyectos, relacionados con ámbito productivo, a financiamiento de la Intendencia Regional, los que tienen por finalidad determinar el potencial productivo de algunas especies agrícolas y su procesamiento posterior.

- 6.- Desarrollo de programas productivos para las comunas de La Higuera y Punitaqui.

Estos programas fueron desarrollados en conjunto con ENAMI-IV Región, con la finalidad de determinar áreas productivas, alternativas a las áreas tradicionales, e iniciar el desarrollo de algunos proyectos que permitan una reconversión en el mediano plazo.

- 7.- Preparación de antecedente para postular a la Administración de Instrumentos CORFO en la IV Región.

En relación a este aspecto, CORFO ha variado su política para la colocación de los instrumentos que tienen a disposición del sector privado, entregándola a Administradores (Operadores) Privados, que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente.

Cabe destacar, que a nivel nacional CORFO cuenta con un Operador Público, SERCOTEC, que ha sido el brazo ejecutor en la colocación de sus instrumentos en el sector empresarial.

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población RescI Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



Por otro lado, nuestra entidad es la única, del sector privado regional, que ha sido aprobada como Operador CORFO, para lo cual se han preparado los siguientes programas orientados a apoyar, principalmente, al sector agrícola regional.

- * Fomento a la Elaboración de Productos Derivados del Ganado Caprino en la IV Región (agosto/96 - julio/97 y agosto/97 - julio/98).
- * Fomento de la Comercialización de Productos Agrícolas en el Valle de la Provincia de Limarí (noviembre/96 - octubre/97 y noviembre/97 - octubre 98).
- * Fomento al Fortalecimiento de las Capacidades Empresariales de las Micro y Pequeñas Empresas Constructoras, en relación a la Prestación de Servicios a la Comunidad y al Estado, en la Provincia del Choapa (1996-1997).
- * Asistencia Técnica a empresarios del sector agrícola, en la elaboración de proyectos de riego, para ser presentados a la Ley de Fomento de Riego (1996-1998).
- * Fomento a la industrialización de Chirimoya, Provincia de Elqui (1997-1999)
- * Fomento a la producción Avícola, Provincia de Elqui, (1997-1999).
- * Fomento a la producción y comercialización de Palta y Cítricos, Provincia de Limarí, (1997-1999).
- * Fomento a la producción y comercialización de Uva Rosada, Provincia de Choapa, (1998-2000).
- * Fomento de la Comercialización de Productos Agrícolas en el Canal Camarico, Provincia de Limarí, Provincia de Limarí (1998-2000)
- * Fomento de la Comercialización de Productos Agrícolas en el valle del Río Choapa (1998-2000).
- * Fomento a la artesanía en piedra Combarbalita, Provincia de Limarí (1996-1998).
- * Fomento a la asociatividad de empresa proveedoras de servicio de la Empresa Eléctrica de Coquimbo, EMEC (1998-2000).
- * Fomento a la asociatividad de empresa proveedoras de servicio de la Empresa de Servicios Sanitarios de Coquimbo, ESSCO (1998-2000).

8.- Se desarrolló el estudio "Análisis Estratégico de los sectores Metalmecánico, Muebles y Servicios Industriales de la PYME IV Región de Coquimbo", destinado a determinar las potencialidades y necesidades de apoyo integral a la pequeña y mediana industria, de los sectores antes mencionados, y a la identificación de líneas de acción futura en el campo de su desarrollo productivo.

9.- Desarrollo del estudio denominado "Consultoría para definir Planes y Programas, y sus correspondientes etapas, del Proyecto Integral del Ganado Caprino en la IV Región, 1995 - 2000", a la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, entidad que contrato los servicios profesionales de CORPADECO, para la confección de este estudio.

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población RescI Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



Los objetivos de esta consultoría se pueden resumir en :

- a) Definir los diferentes programas que deberán implementarse en la Comisión Regional del Ganado Caprino, durante el período 1995 - 2000., para el cumplimiento cabal de los objetivos específicos del Proyecto de Desarrollo Integral del Ganado Caprino en la IV Región.
- b) Explicitar y etapificar las diferentes líneas de acción y actividades de cada uno de los programas que deberán implementarse y desarrollarse por la Comisión Regional de Ganado Caprino.
- c) Cuantificar los recursos, tanto humanos como económicos, que se requieren anualmente, durante el período 1995 - 2000., para el cumplimiento de los programas.

10.- Operación del Proyecto "Transferencia de Tecnologías para la Explotación Integral del Ganado Caprino, IV Región".

El objetivo meta es el mejoramiento sustancial de los ingresos de las familias campesinas, que viven del ganado caprino, a través de un manejo productivo sustentable, técnica y económicamente rentable, sin producir deterioro del medio ambiente.

En el contexto del Proyecto "Transferencia de Tecnologías para la Explotación Integral del Ganado Caprino, IV Región", se ha subdividido en dos Programas:

- * Programa de Capacitación.
- * Programa de Comercialización.

En los Programas anteriormente indicados se contemplan las siguientes actividades y acciones, para cada uno de ellos.

Programa de Capacitación. Estará orientado principalmente a:

- * Capacitación Técnica.
- * Capacitación en Organización.
- * Capacitación en Gestión Empresarial.

Programa de Comercialización. Comprende los siguientes tópicos:

- * Promoción del producto queso de cabra.
- * Elaboración de una estrategia de marketing.
- * Comercialización de los distintos quesos de la Región, por medio de un stand ubicado en el sector "La Recova" de La Serena.

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Rescú Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



- 11.- Desarrollo y presentación a la Comunidad Económica Europea del Proyecto "Intercambio Comercial, Transferencia de Tecnología y Posibilidades de Joint Ventures con Empresas Europeas", con la finalidad de realizar, durante 1996 en La Serena, una rueda de negocios entre Empresarios Europeos y de la Región de Coquimbo.
- 12.- Preparación de proyectos del ámbito productivo regional, para ser presentados a la Cooperación Española a través de SERPLAC- IV Región.
- 13.- Preparación y presentación ante el Principado de Asturias y a la Cooperación Española del proyecto: CENTRO DEMOSTRATIVO CAPRINO.
- 14.- Desarrollo y presentación del proyecto "Investigación para la Producción de Vegetal en Zonas Áridas y Semi-Áridas de la Región de Coquimbo" a FONTEC, CORFO (Marzo 1996)
- 15.- Desarrollo del estudio "Censo de Población Flotante Zona Costera IV Región", en convenio con la Empresa Consultora ALEPH Sistemas de Información Ltda. (Nov/96-Marzo/97).
- 16.- Desarrollo y presentación del proyecto "Investigación para la Producción de Vegetal en Zonas Áridas y Semi-Áridas de la Región de Coquimbo", a financiamiento FIA.(Dic/96, en ejecución).
- 17.- Desarrollo y presentación del proyecto "Aprovechamiento Alternativo de la carne y leche de caprinos en la Cuarta Región", Provincia de Limarí, a financiamiento FIA (1997-1999). Este proyecto se presentó asociado con la Sociedad Agroindustrial Tulahuén Ltda..
- 18.- Desarrollo y presentación del proyecto "Habilitación de unidades demostrativas de manejo intensivo en ganado caprino de tipo lechero, tendiente a fomentar el uso sustentable de los recursos productivos en la comuna de Río Hurtado", Provincia de Limarí, a financiamiento FIA (1997-1999). Este proyecto se presentó asociado con el Liceo de Hurtado y diversas organizaciones de crianceros de la comuna de Río Hurtado.
- 19.- Desarrollo de un programa de Fondo de Desarrollo Empresarial, FODEM, con la organización campesina Cooperativa "La Viñita de Marqueza Ltda.", Provincia de Elqui. Financiamiento INDAP (1997).
- 20.- Desarrollo de cursos de capacitación en técnicas de manejo de ganado caprino, en las localidades de: El Espinal de Chalinga (comuna de Ovalle), Manquehua (comuna de Combarbalá), Los Pozos y Yerba Loca (comuna de Canela), y Almirante Latorre (comuna de La Serena). Financiamiento INDAP-Gobierno Regional (1997).
- 21.- Desarrollo de cursos del Programa Nacional de Capacitación Laboral para Personas de Escasos Recursos, en las localidades de: Combarbalá, Maitenes de Serón (comuna de Río Hurtado) y Tulahuén (comuna de Monte Patria). Financiamiento SENCE (1997).

Larralín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Viña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Resc Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Plso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar



- 22.- Desarrollo de un programa de Servicio de Apoyo Local, SAL, con organizaciones campesinas de la localidad de Cuz-Cuz, Illapel, Provincia Choapa. Financiamiento INDAP (1997-1998).
- 23.- Desarrollo de un programa de Servicio de Apoyo Local, SAL, con organizaciones campesinas de la localidad de Chuchiñi, Salamanca, Provincia Choapa. Financiamiento INDAP (1997-1998).

Larraín Alcalde N° 2450 * Fono Fax (51)215788-210425-223011 * La Serena * Chile.
Vicuña Mackenna 370 Of. 19 - Fono Fax (53)629693 * Ovalle
Población Resci Block E Dpto. 13 * Fono Fax (53)552185 * Salamanca
Galería Corona del Inca Oficina N°1, 2° Piso * Fono Fax (51)616952 * Vallenar

