E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos

Presentado al concurso

"Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA

Entidad Ejecutora

Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana

Organismos asociados:

Ilustre Municipalidad de Paillaco
Asociación Gremial Los Ríos Orgánico
Comité de Productores de Paillaco
Mesa Regional de Mujeres Rurales
Asociación de Consumo de Valdivia

FORMULARIO DE POSTULACIÓN
"PROYECTOS DE INNOVACION PARA CADENAS DE VALOR DE LA REGIÓN DE LOS RÍOS"

CÓDIGO (uso interno)	

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	
E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos	
2. SUBSECTOR Y RUBRO DE LA PROPUESTA Y ESPECIE PRINCIPAL, SI APLICA.	
Subsector	Agropecuario.
Rubro	Agricultura familiar campesina, agroecología, agricultura orgánica y local
Especie (si aplica)	Múltiples
3. PERÍODO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA	
Inicio:	Octubre de 2014
Término:	Febrero de 2015
Duración (meses):	18 meses
4. LUGAR EN EL QUE SE LLEVARÁ A CABO LA PROPUESTA	
Región	Los Ríos
Provincia(s)	Valdivia
Comuna(s)	Paillaco, Valdivia, Corral, Los Lagos, Máfil.

5. ESTRUCTURA DE COSTOS TOTAL DE LA PROPUESTA

Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo proyectos cadena de valor Los Ríos 2014".

Aporte		**Monto ($)**	**Porcentaje**
FIA			
CONTRAPARTE	**Pecuniario**		
	No pecuniario		

	Subtotal		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA
6. IDENTIFICACION DE LA ENTIDAD POSTULANTE Se debe adjuntar: - Antecedentes curriculares de la entidad ejecutora en Anexo 3 - Carta de compromiso de la entidad ejecutora en Anexo 4 - Personería jurídica e informes comerciales en Anexo 7 y 8 respectivamente. - Antecedentes de ventas de la empresa en Anexo 9.
6.1. Antecedentes generales de la entidad postulante
Nombre de la empresa: Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana
Giro/Actividad: Venta de alimentos
RUT:
Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): cooperativa (pequeña)
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):
Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):
Dirección:
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
6.2. Representante legal de la entidad postulante
Nombre completo: Ronald Javet
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente del Consejo Directivo
RUT:
Nacionalidad: chileno
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: Artista Plástico

Género (Masculino o Femenino): Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):
Firma

6.3. Breve reseña de la entidad postulante

La Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia La Manzana es una organización única en el país que promueve el consumo de productos agroecológicos y locales. La organización se formalizó en el año 2009 y actualmente cuenta con 200 familias asociadas, una tienda física y on line http://www.lamanzana.coop/

La cooperativa cuenta con un consejo asesor conformado por siete profesionales de las áreas agronómica, jurídica, económica. Durante los dos años de existencia de la Cooperativa se han vinculado 40 proveedores, teniendo una oferta variada de alrededor de 130 productos frescos y elaborados, agroecológicos y/o locales. La administración de la cooperativa está a cargo de un gerente y la administración contable y financiera es realizada por una empresa consultora externa, quienes entregan los informes financieros requeridos por la gerencia. El consejo tiene un papel preponderante en la administración de la cooperativa, actualmente y por decisión de la asamblea de socios, los consejeros no son remunerados.

El modelo de negocios de cooperativas de consumidores ha sido probado con éxito en España, Alemania y Colombia. Este tipo de iniciativas dinamizan el mercado local, estableciendo una plataforma constante de comercialización para los pequeños productores agroecológicos y locales, quienes pueden planificar su producción a una escala real dentro de la economía familiar campesina. Igualmente las cooperativas de consumo innovan en el modelo de negocios a partir de comercialización por internet de productos frescos, repartos a domicilio y sistemas de logística y distribución de menor costo para los productores locales y consumidores.

Actualmente la cooperativa ha contribuido a la conformación de una cadena de valor conformada por algunos proveedores locales de verduras frescas y agroecológicas, el intermediario (cooperativa La Manzana) y los consumidores. Esta cadena requiere una ampliación a un mayor número de productores agroecológicos, incorporar una empresa de transporte y a las entidades de apoyo como es el FIA, las municipalidades, el Gobierno Regional y el INDAP. Existe un mercado conformado por los compradores actuales de la cooperativa quienes constantemente requieren de mayor volumen de verdura y fruta que actualmente no se está entregando debido a las dificultades logísticas de los pequeños productores agroecológicos regionales para llegar hasta Valdivia.

Esta iniciativa está acorde con el Programa Nacional de Gobierno, en el que la presidenta propone fortalecer a la Agricultura Familiar Campesina (AFC), mejorando su productividad, competitividad y acceso a mercados; así como, la reinstalación de las instancias de colaboración público privadas, con el conjunto de actores de las cadenas alimentarias, desde productores primarios hasta las organizaciones de consumidores, cambiando el enfoque sectorial y desarticulado hacia uno de clusters y cadenas. Igualmente plantea como estrategia para mejorar la calidad y lograr diferenciar los productos, el apoyo a redes de productores, en sus proyectos de mejoramiento de la calidad y diferenciación.

Regionalmente la iniciativa es acorde con la política regional silvoagropecuaria, la cual plantea un programa de producción agroecologica y orgánica para pequeños y medianos productores, entre otros temas de fortalecimiento s de pequeños productores de agricultura familiar campesina.

6.4. Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado. (Marque con una X)

SI		**NO**	**X**

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

Cofinanciamiento:	
Nombre agencia:	
Nombre proyecto:	
Monto adjudicado ($):	
Monto total ($):	
Año adjudicación:	
Fecha de término:	
Principales resultados:	

7. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)
Si corresponde se debe repetir para cada uno de los asociados
Se debe adjuntar:
- Antecedentes curriculares de la entidad asociada en Anexo 3
- Carta de compromiso de la entidad asociada en Anexo 4.

7.1 Asociado 1

Nombre: Municipalidad de Paillaco

Giro/Actividad: Servicio Público

RUT:

Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Servicio Público

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):

Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):
Dirección:
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
7.2 Representante legal del(os) asociado(s)
Nombre completo: Maria Ramona Reyes Painequeo
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Alcaldesa
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección:
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: MATRONA
Género (Masculino o Femenino): FEMENINO
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):
Firma

7.3 Reseña del(os) asociado(s)

La Ilustre Municipalidad de Paillaco, como órgano autónomo y descentralizado de la administración del Estado, se crea el 17 de Agosto de 1934, a través del Decreto ley Nº 5456, a partir de la antigua Subdelgación de la Comuna de la Unión. Se origina, por el crecimiento gradual de la antigua aldea; que exigió el nombramiento de una delegación Municipal, dependiente de la Municipalidad de La Unión, para que administrará la ordenación urbana con la estructuración de las manzanas, de las calles y veredas, junto a la conquista de las primeras oficinas públicas.

La Ilustre Municipalidad de Paillaco, en el marco de las funciones privativas señaladas en la Ley Orgánica constitucional de Municipalidades, debe velar por la satisfacción de las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el progreso económico, social y cultural de la comuna y según se señala en el artículo 4º letra d de la misma disposición, los municipio pueden desarrollar actividades tendientes a hacer efectiva dentro de su territorio "La capacitación, la promoción del empleo y el fomento productivo".

Para estos fines, la municipalidad organiza sus recursos humanos, técnicos y financieros para dar cumplimiento a sus objetivos y propósitos. Suscribe convenios con Organismos del Estado, sostiene la Educación y la salud y coordina los demás ministerios sectoriales para propender al desarrollo integral de sus habitantes.

En materias de Desarrollo Productivo, ha creado la Unidad Municipal de Desarrollo Local y cuenta con un Departamento de Desarrollo Rural, compuesto por un equipo de Profesionales y técnicos de 16 funcionarios; con los cuales se ejecutan los convenios PRODESAL y PDTI de INDAP y atiende otros asuntos en el medio rural.

El Departamento de Desarrollo Rural desde el año 2012, se hace cargo de una Escuela Rural abandonada para realizar Gestiones para Implementar la Escuela Agroecológica de LUMACO, que se levantará como un centro de referencia para la Producción Agroecológica de la Región de Los Ríos.

7.1 Asociado 2

Nombre: Asociación Gremial de Productores Orgánicos de Los Ríos (AG Los Ríos Orgánicos)

Giro/Actividad: Agricultura

RUT:

Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Asociación Gremial

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):

Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
7.2 Representante legal del(os) asociado(s)
Nombre completo: Jorge Luis Guzmán Coliboro
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: Técnico Agrícola
Género (Masculino o Femenino): Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):
_____ **Firma**

7.3 Reseña del(os) asociado(s)
La organización de forma el 27 de Noviembre de 2009, se forma a partir del trabajo Creando Redes de productores. Tiene como finalidad promover la agricultura orgánica en la región de los Ríos, generando mercados estables, y promoviendo la innovación y emprendimientos. Se estructura con un directorio y sus socios (38 socios) y se estructura a nivel comunal a través de comités de producción. Los desafíos es tener unidades productivas fuertes en cada comuna y mercados locales. Teniendo como socios estratégicos ACOVAL ASOCIACION DE CONSUMIDORES DE VALDIVIA.
7.1 Asociado 3
Nombre: Comité de productores orgánicos de Paillaco
Giro/Actividad: Agricultura
RUT:
Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): pequeños productores
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):
Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
7.2 Representante legal del(os) asociado(s)
Nombre completo: Ana María Coliboro
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente
RUT:
Nacionalidad: Chilena

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión:
Género: Femenino
Etnia:
Firma
7.3 Reseña del(os) asociado(s)
Es una organización funcional territorial compuesta por 44 socios de los cuales 37 son mujeres. Son pequeños productores de hortaliza fresca y de temporada, mayoritariamente cultivada bajo invernadero.
7.1 Asociado 4
Nombre: Mesa Regional de mujeres rurales
Giro/Actividad: agricultura
RUT:
Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Organización de segundo nivel consultiva
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):

Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número
Dirección: .
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
7.2 Representante legal del(os) asociado(s)
Nombre completo: Glenda Lovera
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección:
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
_____ **Firma**
7.3 Reseña del(os) asociado(s)
La Mesa Regional de Mujeres Rurales nace el 3 de Julio del 2009 y actualmente cuenta con 29 socias todas ellas dirigentes de sus propias organizaciones distribuidas a lo largo de la Región de los Ríos. Se crea por la necesidad que sienten mujeres rurales, ante la necesidad de ser escuchadas por los servicios públicos de la Región de los Ríos.

El objetivo de la Mesa es el servicio a la comunidad de manera que las diregentas tengan la posibilidad de gestionar sus necesidades a nivel organizacional a través de la mesa. Las actividades en las que han estado involucradas son capacitaciones para dirigentes sociales, diálogo permanente con servicios públicos a nivel regional como SERNAM, PRODEMU e INDAP. Como agrupación la Mesa Regional será apoyada en las capacitaciones en el ámbito de la producción agrícola, además de asegurar un vínculo permanentemente a través de sistemas de compra-venta con la Cooperativa la Manzana.
7.1 Asociado 5
Nombre: Asociación de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia ACOVAL
Giro/Actividad: SOCIAL
RUT:
Tipo de organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Organización social, territorial y functional.
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):
Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Usuario INDAP (sí/no):
7.2 Representante legal del(os) asociado(s)
Nombre completo: Ruben Hernan Parada Perez
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Empleado Municipal
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono/Fax:
Celular:
Correo electrónico:
Firma

7.3 Reseña del(os) asociado(s)

La Asociacion de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia (ACOVAL), se constituye legalmente en Valdivia en año 2007, según consta en el registro N° 3-10-AC del Ministerio de Economía.

Acoval es una organización social, sin fines de lucro, cuyo principal objetivo es difundor los derechos de los consumidores(as). Además, de promover hábitros de consume responsables y el cuidado del medio ambiente.

Es por ello que la Asociación, trabaja desde su fecha de constitución entregando orientación, realizando capacitación, charlas y campañas educativas con diversos grupos y organizaciones sociales que funcionan en las comunas de la Region de Los Rios.

La asociacion se financia mediante postulación a fondos concursables del Fondo Concursable para Asociaciones de Consumidores del Servicio Nacional del Consumidor, SERNAC. Así como de otros fondos disponibles por el Gobierno de Chile.

A la fecha la asociación de consumidores ha desarrollado las siguientes actividades con las organizaciones involucradas en este proyecto. Por ejemplo en Alianza con la Cooperativa de Consumo Responsible La Manzana se ejecuto durante el año 2013 el "Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Sana: Promoción y Sensibilización de Buenas Practica Entre los Consumidores de la Comuna de Valdivia" financiado por el 2° Llamado del Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2013.

Y actualmente se encuentran ejecutando el proyecto "3er Encuentro de Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Saludable" financiado por el 2° Llamado del

Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2014.

Dicho proyecto benefició a alrededor de 500 personas, entre hombre y mujeres; quienes tuvieron ocasión de conocer experiencias de productores orgánicos de diferentes lugares.

Paralelamente la Asociación de Consumidores ejecuta el proyecto de investigación "Diagnóstico de la situación actual de la agricultura orgánica de la comuna de Paillaco". Proyecto que desarrolla en alianza con los A.G de pequeños productores orgánico de la Región de Los Ríos y el Comité de Pequeños productores orgánicos de la comuna de Paillaco.

Cabe decir, que la mayoría de los proyectos ejecutados por la Asociación de Consumidores de Valdivia ACOVAL, con financiamiento SERNAC, han girado en torno a la educación en derechos del consumidor. Así por ejemplo, entre los años 2010 y 2014 ACOVAL ha desarrollado iniciativas de capacitación y participación ciudadana en sectores como Panguipulli, Paillaco, Rio Bueno y San José de la Mariquina, Corral. Iniciativas en la que se ha puesto hincapié en la necesidad de cambiar hábitos de consumo.

Entre los años 2012 y 2013 SERNAC financió el proyecto Eficiencia Energética y Consumo Responsable en la Villa Claro de Luna (2012) y Eficiencia Energética Consumo Responsable en la Villa Otto Haverveck y Barrios Los Conquistadores de Valdivia (2013). Ambos proyectos responden a la idea de ampliar el área de influencia de ACOVAL hacia formas alternativas de consumo Responsable.

Todos estos proyectos han nacido de alianzas estratégicas con organizaciones medio ambientales y territoriales, las que han acogido íntegramente sus necesidades incorporándolos a los contenidos de los proyectos y a su ejecución, siempre con resultados positivos.

8. IDENTIFICACION DEL CORDINADOR DE LA PROPUESTA

Nombre completo: Paola Andrea Lozada Perdomo
RUT:
Profesión: Administradora de Negocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja: Cooperativa La Manzana
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono / fax:
Celular:
Correo electrónico:

Firma

8.1 Reseña del coordinador de la propuesta

La coordinadora del proyecto cuenta con formación profesional en Administración de Negocios con énfasis en mercadeo y finanzas, y un Magíster en Desarrollo Rural. Tiene Conocimiento en implementación y diseño de proyectos nacionales (Innova de Corfo) e internacionales (FAO, PNUD, CAF y GEF). En su experiencia ha desarrollado habilidades para la construcción participativa de herramientas de gestión territoriales: creación de redes, elaboración de planes, programas y políticas, creación de empresas comunitarias y análisis de cadenas de valor.

Se desempeñó como profesional de la División de Planificación y Desarrollo Regional por lo cual tiene experiencia y habilidades en gestión, coordinación, implementación y seguimiento de políticas públicas, trabajo con instituciones, comunidades y empresarios, además de conocimientos metodológicos para el diseño, implementación y seguimiento de Políticas Públicas Regionales y de instrumentos financieros del Estado, sectoriales y regionales (FNDR).

Tiene experiencia en coordinación de proyectos rurales principalmente de productos derivados de la biodiversidad, como la agricultura orgánica, el ecoturismo, los Productos forestales no maderables y madera certificada.

En los últimos seis años se ha desempeñado en la academia, organizaciones no gubernamentales, el gobierno y como consultora de organismos como WWF, TNC y la OIT. Tiene conocimiento de la Región y de las entidades públicas relacionadas con la implementación del proyecto.

SECCIÓN III: CONFIGURACION TECNICA DE LA PROPUESTA

9. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

La agricultura familiar campesina enfrenta el desafío de insertarse en un sistema económico, cada vez más globalizado y competitivo. Esto obliga a buscar estrategias orientadas a desarrollar la competitividad y alternativas para generar ingresos, que mejoren su calidad de vida. Un ejemplo de ello es la agregación de valor, mediante la obtención de productos diferenciados por calidad. En Chile se requiere avanzar en este aspecto, de manera que los consumidores puedan reconocer diferencias de calidad en los productos originados por los pequeños agricultores y estén dispuestos a pagar un precio mayor por estos productos (FIA, 2010). La Región de Los Ríos presenta una importante participación de Agricultura Familiar Campesina (IICA, 2009). Actualmente los productores tienen dificultades para diferenciar su producto y movilizarse a mejores plazas de comercialización, obteniendo bajos precios. Por lo anterior, las autoridades regionales han priorizado el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica.

Algunas muestras de lo anterior son la reciente conformación (Julio de 2014) de la Comisión regional de agricultura orgánica, en la que participan SAG, INDAP, INIA, CORFO, ProChile, SENCE, FOSIS, SERCOTEC, Corporación Regional de Desarrollo Productivo y la municipalidad de Paillaco, así como la cooperativa La Manzana. Igualmente la Política Regional Silvoagropecuaria de Los Ríos ha priorizado la agricultura orgánica como una de sus líneas, ofreciendo un programa de capacitación en este tipo de producción, por un período de 4 años, a través de INIA e INDAP. El INIA recientemente organizo un seminario sobre Agricultura orgánica en la agricultura familiar campesina en el que se visibilizó la importancia del tema para la Región.

A través del presente proyecto se proponen innovaciones en la cadena de valor agroecológica, en sus distintos eslabones. En el eslabón primario capacitaciones en producción agroecológica con el resultado concreto de una planificación de la producción de acuerdo a la demanda y la superación de brechas y a la demanda de productos agregados “tipo canastas” para distintos segmentos de mercado; en el eslabón de transporte la incorporación del grupo de transportistas y fleteros que cumplan con los principios cooperativos y asociativos de la cadena; en la comercialización la implementación de herramientas e-commerce que permitan la venta por internet de canastas de productos para distintos segmentos de mercado; en la distribución se desarrollan tres canales: tienda, venta on line y domicilio; y finalmente en el eslabón de entidades de apoyo lo anterior se complementa con una campaña de educación sobre el consumo responsable y agroecología que incluye el diseño de recetarios y un seminario regional.

De esta manera, el principal objetivo del proyecto es diseñar e implementar un modelo de negocio cooperativo, que incorpore e-commerce e innovaciones en la producción, venta directa y distribución de sus productos, como elementos que contribuyen a fortalecer la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos.

Los resultados de implementación de esta iniciativa constituyen un modelo piloto replicable en otras regiones, orientado a poner en valor la producción agroecológica basada en circuitos

cortos. Este tipo de modelo ha sido implementado en Santiago, no obstante, las Regiones que cuentan con una mayor cantidad de productores AFC no están implementando estrategias novedosas de comercialización. Modelos de negocios basados en circuitos cortos, constituyen una alternativa diferenciada para la puesta en valor de la agricultura familiar campesina y en especial la agroecológica, así como, una alternativa para los consumidores interesados en adquirir productos sanos y que paradójicamente viviendo en regiones no encuentran espacios donde adquirirlos. Por último, es importante mencionar que existen diversas experiencias internacionales de venta de canastas de productos orgánicos por internet que han contribuido a constituir cadenas de valor agroecológicas.

10. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

10.1. Objetivo general[1]

Diseñar e implementar un modelo de negocio cooperativo, que incorpore e-commerce e innovaciones en la producción, venta directa y distribución de sus productos, como elementos que contribuyen a fortalecer la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos.

10.2. Objetivos específicos[2]

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	**1. Desarrollar una estrategia de comercialización asociativa basada en el análisis de la cadena de valor de la producción agroecológica y local de la Región y las brechas identificadas en cada uno de sus eslabones.**
2	**2. Diseñar nuevos paquetes de productos agroecológicos y locales "agregados" comercializados a través de tres canales de comercialización: tienda, plataforma web y domicilio.**
3	**3. Generar una comunidad de aprendizaje conformada por agricultores familiares campesinos agroecológicos mejorando la calidad, rentabilidad y sustentabilidad de la producción.**
4	**4. Realizar una estrategia de difusión**

[1] El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con el proyecto. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

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

11. CARACTERÍSTICAS DE LA CADENA DE VALOR OBJETO DEL PROYECTO

11.1. ¿A qué actividad productiva se dedican los integrantes de la cadena de valor?

Producción: actualmente la cooperativa cuenta con 40 proveedores, de los cuales, dos son de productos frescos agroecológicos de la Región. Este proyecto vincula a la Asociación Gremial Los Rios orgánico, la Mesa Regional de Mujeres Rurales y el Comité de productores orgánicos de Paillaco, quienes juntos reúnen a más de 80 productores agroecológicos. Actualmente estos productores comercializan en sus localidades a precios no diferenciados.

Transporte: la cooperativa recibe sus productos a través de turbus, sin embargo, dada la importancia de contar con un transporte que cumpla con los principios de la cooperativa, a través de este proyecto se vinculará la asociación de transportistas y fleteros de Valdivia.

Intermediación: la cooperativa la manzana realiza la función de comercialización, que incluye la incorporación de etiquetas y empaque en los casos que se requiere. La cooperativa tiene una política de precios justos en la que los productores establecen el precio de venta respetado en su totalidad y sobre el cual se aplica un margen de intermediación entre el 15 y el 30% dependiendo del tipo de producto. Este margen se invierte como capital de trabajo para el mantenimiento administrativo de la tienda.

Consumidores: 200 familias socias y compradores que se acercan a la tienda, quienes son principalmente profesionales jóvenes y familias interesadas en una alimentación saludable o que tienen requerimientos alimenticios especiales (libre de gluten, vegetarianos, etc).

Entidades de apoyo: En el presente proyecto participan la Municipalidad de Paillaco, quien a su vez coordina el trabajo de la Escuela Agroecológica de Lumaco. Acoval quien ha desarrollado proyectos relacionados con el consumo y sobre alimentación en asocio con la Cooperativa La Manzana apoyará el desarrollo de las actividades de difusión.

La cadena de valor se consolida en el tiempo en la medida que la demanda es satisfecha. Actualmente la demanda existe pero la oferta no es suficiente.

11.2. ¿Qué entidades integran la cadena de valor? En el caso de productores y empresas señalar su tamaño.

Mesa Regional de Mujeres Rurales: son 29 mujeres ubicadas en la Región de Los Ríos y que siembran distintas hortalizas como lechugas, cilantro, perejil, ciboulete, acelga, espinaca, zanahoria, entre otras. Actualmente comercializan en ferias en sus comunas de origen. Tienen ventas mensuales de UF en promedio por productor. Tienen ventas mensuales de UF en promedio por productor.

Asociación Gremial Los Ríos Orgánico: está conformada por 38 socios, quienes producen hortalizas, sumando al grupo anterior papas, betarragas, rábanos, repollo y algunos productos de recolección silvestre como murtas y hongos. Tienen ventas mensuales de UF en promedio por productor.

Comité de Productores orgánicos de Paillaco: es una organización funcional territorial

compuesta por 44 socios de los cuales 37 son mujeres. Son pequeños productores de hortaliza fresca y de temporada, mayoritariamente cultivada bajo invernadero.

Transportistas: existe una asociación de transportistas y fleteros que se ubican físicamente en las afueras de Homecenter y Unimark y que serán invitados a incorporarse en los talleres y en el modelo de negocio, dentro del sistema logístico de recolección y entrega.

Cooperativa La Manzana: está conformada por 200 socios interesados en consumir responsablemente productos locales y orgánicos que garanticen una alimentación sana, pagando precios justos a los productores locales, en especial a aquellos que producen de forma limpia. Además de los proveedores de productos frescos pertenecen a la cooperativa mas de 60 proveedores de productos elaborados que proveen alrededor de 150 productos. Tiene ventas anuales de UF anuales.

Escuela Agroecológica de Lumaco: el centro experimental agroecológico de Lumaco es un nuevo centro de estudios, de re-creación y esparcimiento abierto a la comunidad. Se desarrollan actividades culturales, entre las cuales destacan fuertemente las relacionadas con agroecología. Es un lugar donde se rescatan prácticas ancestrales, así como también la cultura mapuche.

Municipalidad de Paillaco: esta municipalidad tiene un activo trabajo con los productores orgánicos, a través de su departamento de desarrollo rural. Actualmente conforma la Comisión Regional de agricultura orgánica constituida el pasado 19 de Julio.

Gobierno Regional: está liderando el diseño y la implementación de la Política Regional Silvoagropecuaria junto con la Secretaría Ministerial Regional de Agricultura, en la cual se ha priorizado la agricultura orgánica como una de las líneas a trabajar en la Región.

11.3. ¿Qué función cumple cada integrante de la cadena?

Eslabón primario: Mesa Regional de Mujeres Rurales, Comité de productores orgánico de Paillaco y Asociación Gremial Los Ríos Orgánico. Su función en el proyecto es proveer de verduras agroecológicas y frescas a la cooperativa La Manzana durante todo el año.

Eslabón de comercialización: Cooperativa La Manzana, es un intermediario con principios de comercio justo. Su principal función es desarrollar el proceso de comercialización de manera innovadora implementando herramientas de e-commerce y bajo el diseño de nuevos productos agregados tipo " Canastas" para su comercialización mediante tres canales de comercialización: tienda, plataforma on line y domicilio. Actualmente la cooperativa cuenta con una oferta de mas de 100 productos elaborados locales y orgánicos.

Eslabón de transporte: actualmente la cooperativa moviliza los productos provenientes de otras comunas a través de turbus, sin embargo, a partir de la propuesta esperamos contactar con el gremio de transportistas free-lance (fleteros) para asi asegurar que ellos lleven a cabo tal labor cuando se necesite.

Entidades de apoyo: Escuela agroecológica de Lumaco, Municipalidad de Paillaco y Acoval. Son las entidades que liderarán la identificación de necesidades de capacitación de los agricultores y la implementación de módulos prácticos en el predio escuela. Acoval apoyará el desarrollo de las actividades de difusión.

Consumidores: son el mercado cautivo y potencial con el que cuenta la Cooperativa y que están interesados en adquirir productos saludables y locales.

11.4. De los integrantes, ¿quiénes participarán activamente de esta propuesta?

Son asociados todas las entidades mencionadas, excepto el transporte, quien será participante del proceso.

La iniciativa propuesta tiene una proyección de crecimiento a través de la implementación del modelo de negocio cooperativo en otras comunas del sur de Chile, que puedan vincular sus proveedores locales, especialmente a los agricultores familiares campesinos ubicados en un rango de 100 kilómetros a la redonda de sus tiendas o puntos de distribución.

Una vez opere el sistema de capacitación, comercialización on line, a domicilio y en tienda y el sistema logístico, se podrán vincular mas proveedores agroecológicos.

11.5. ¿Cómo se fortalecerán los vínculos inter-empresas de la cadena de valor?

Para conformar una cadena de valor es necesario fortalecer los lazos de confianza entre los eslabones que la conforman. Para ello la Cooperativa La Manzana será un facilitador del encuentro entre todos los eslabones. La confianza comienza por el conocimiento de cada uno de los integrantes de la cadena y luego por la definición de acuerdos y su cumplimiento. En el objetivo 1 del proyecto se propone desarrollar un análisis que concluya con planes de trabajo para los productores, orientados a definir planes de producción y mejoras en sus predios de manera que exista un compromiso para la entrega de la producción a la cooperativa. Estos acuerdos son fundamentales para el abastecimiento constante de la comercialización, y por lo tanto, para la satisfacción y permanencia de los clientes.

El transporte es un eslabón que se incorpora a la cadena agroecológica en este proyecto, en relación al modelo tradicional de la cooperativa. Su función es relevante en la medida que permite vincularse a la comercialización a productores ubicados fuera de Valdivia.

La Cooperativa La Manzana como eslabón intermediario aportará innovación en el proceso de comercialización integrando herramientas de e-commerce y el desarrollo de productos agregados tipos canastas con entrega a domicilio. Estas herramientas mejorarán las ventas de los productores y la cooperativa.

Las entidades aportarán al fortalecimiento de los lazos en capacitación y proyección de largo plazo del proceso iniciado con este proyecto.

11.6. ¿Qué relevancia presenta la cadena de valor en la economía regional y local?

El año 2014 ha sido decisivo para la agricultura orgánica y agroecológica en la Región de Los Ríos. Las autoridades regionales han apostado por este sector considerando la importante presencia de agricultura familiar campesina en la Región. Según INDAP el 64% de los beneficiarios atendidos son mayores de 50 años y un 49% pertenecen al pueblo Mapuche, y la superficie promedio por beneficiario es de 10,6 hectáreas físicas, correspondiendo a 1 HRB. Es decir, productores miembros de la AFC.

En Julio de 2014 se conformó la Comisión Regional de agricultura orgánica en la que participan SAG, INDAP, INIA, CORFO, ProChile, SENCE, FOSIS, SERCOTEC, Corporación

Regional de Desarrollo Productivo y la municipalidad de Paillaco, así como la cooperativa La Manzana y otras organizaciones de la sociedad civil. Lo que muestra el interés regional en consolidar esta cadena de valor. Igualmente la Región de Los Ríos ha priorizado la agricultura orgánica como una de las líneas de su política regional silvoagropecuaria, considerando que en la Región existe un importante número de pequeños productores. El INIA recientemente organizo un seminario sobre Agricultura orgánica en la agricultura familiar campesina, en el que se visibilizó la importancia del tema para la Región http://www.inia.cl/remehue/2013/10/01/inia-e-indap-avanzan-en-produccion-organica-y-manejo-seguro-de-plaguicidas-en-la-agricultura-familiar-campesina/

Desde el punto de vista de la demanda, existe un nicho de mercado en crecimiento de personas interesadas en alimentarse sanamente y que están necesitados de espacios en los que se ofrezcan productos frescos orgánicos de manera constante. Esto se constata en la cooperativa La Manzana cuya demanda no es satisfecha hoy día con la oferta y en el interés en espacios como la Feria Sur Mujer del año 2014 http://www.australvaldivia.cl/impresa/2014/06/06/full/6/ .

12. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

Identificar y describir claramente el problema y/u oportunidad que da origen a la propuesta.

12.1. Identificación del problema y/u oportunidad que da origen a la propuesta.

(Considerar las posibles brechas)

La Cooperativa La Manzana lleva 4 años liderando la comercialización de productos orgánicos y locales en Valdivia. Sin embargo, la oferta de productos frescos es limitada, dadas las dificultades logísticas de los productores para llegar a Valdivia y la estacionalidad de los productos.

Este proyecto identifica la oportunidad de mejorar la comercialización de productos orgánicos en Valdivia, articulando la oferta de productores de las comunas cercanas a Valdivia, mediante un sistema de logística y la innovación en la forma de comercialización. Se cuenta con la demanda actual de 200 familias socias de la cooperativa y la demanda potencial de los clientes que se acercan diariamente a la tienda y que podrán ser fidelizados a través de ventas a domicilio y compras mensualizadas de una canasta de verduras variadas con entrega semanal, así como con la compra por internet.

12.2. Relevancia del problema y/u oportunidad identificado para la cadena de valor.

La propuesta y el modelo de negocio propuesto apunta a mejorar los precios de los productores agroecológicos, ofertando un producto diferenciado y reconocido por un nicho de mercado que está dispuesto a pagar un mejor valor por sus productos.

Igualmente la propuesta aborda el problema logístico de los pequeños productores orgánicos, mediante un sistema de asociatividad que permita movilizar las hortalizas de distintas comunas a Valdivia.

A su vez al tener una oferta constante de hortalizas los consumidores serán fidelizados, encontrando la oferta que normalmente no encuentran en otras plazas de venta.

Las innovaciones propuestas en la forma de comercialización de hortalizas orgánicas tienen un impacto significativo en las vidas de los pequeños productores, ya que, a través de los

acuerdos de producción, la cooperativa accede a una oferta constante de hortalizas, así como los productores acceden a un ingreso constante en el año, sin variaciones de precios.

12.3. Relevancia del problema y/u oportunidad para la región y/o territorio.

En la última feria de Sur Mujer se organizó un mercado de productos orgánicos en la entrada de la feria que tuvo un gran éxito, al tercer día de la feria ya se habían agotado la totalidad de los productos frescos. La demanda actual de la cooperativa por productos frescos es mayor que la oferta disponible. Por otro lado, los productores agroecológicos de la región, venden sus productos sin diferenciación en ferias locales de sus comunas, a precios similares que los productos tratados con agroquímicos, lo que significa una menor rentabilidad dados los volúmenes de producción. La competencia es mayor cuando se considera la oferta de supermercados, donde los precios son definidos por el comprador y no existe diferenciación de ningún tipo. Recientemente el supermercado Unimark ha abierto una góndola con la diferenciación producto local, pero que tampoco tiene diferenciación por precio.

Esta propuesta busca entregar un producto diferenciado a un segmento de mercado que valora y está dispuesto a pagar más por la calidad agroecológica de sus productos. Consolidar la cadena de valor agroecológica de la Región tiene beneficios para todos sus eslabones.

La Región de Los Ríos ha sido definida como la Región Modelo por el Gobierno de la presidenta Michelle Bachellet y en este empeño el Gobierno Regional, la Intendencia y el Consejo Regional vienen desarrollando distintas iniciativas para la distinción de la Región. Esta iniciativa es un aporte en el ámbito de la Agricultura Familia Campesina, siendo un modelo de negocio innovador, basada en la interacción de los distintos eslabones cuyos resultados son un insumo para replicar en otras regiones con alta incidencia de pequeños productores rurales.

12.4. Capacidad de la propuesta de generar cambios en procesos organizacionales, tecnológicos, estrategia de comercialización, distribución y/o consumo.

Las cooperativas se estructuran bajo un modelo organizativo basado en la gestión democrática, la participación económica, el interés por la comunidad, la educación, formación e información, entre otros aspectos innovadores en relación a las estructuras organizativas tradicionales. Lo anterior no exime a las cooperativas de las exigencias del mercado y la competitividad, para lo cual es necesario generar nuevas herramientas que le permitan posicionarse en el mercado.

La comercialización con herramientas de e-commerce y la innovación en los canales de distribución constituyen un cambio importante en la forma en que actualmente los consumidores adquieren sus alimentos frescos y responde a la visión innovadora que quiere implementar la cooperativa La Manzana.

El proyecto genera un cambio importante en el consumo de productos frescos por parte de las familias valdivianas, dado que la oferta de productos agroecológicos impacta positivamente en su salud y en la calidad de los productos adquiridos. Las tendencias de uso de internet y del consumo de alimentos muestran cambios importantes en el mundo y recientemente en Chile. Los pequeños productores cada vez quedan más marginados de estas tendencias, por asimetrías de información y acceso a nuevos mercados, por lo cual, es importante generar

modelos de negocios en los que a través del modelo de cadenas pueden incorporarse de manera exitosa en los nuevos mercados.

13. MODELO DE NEGOCIO

13.1. Describir el modelo de negocio que se pretende desarrollar en la propuesta.

Indicar además, la contribución del modelo al problema y/u oportunidad planteado.

El modelo de negocio cooperativo basado en herramientas de E-commerce e innovaciones en la cadena agroecológica de la Región de Los Ríos, tiene como propuesta de valor garantizar a los consumidores una alimentación saludable o de requerimientos especiales (veganos, vegetarianos, diabéticos, enfermos de cáncer), bajo una forma de distribución amigable para el consumidor, entregándole información de origen del producto. Igualmente constituye un modelo piloto a replicar en otras regiones con alta incidencia de agricultura familiar campesina, para poner en valor su producción agroecológica y mejorar sus ingresos basados en la diferenciación e innovación en la comercialización.

El sistema de compra on line con despacho a domicilio, es una forma innovadora de acceder a los alimentos, reduciendo el tiempo destinado a la compra de productos en supermercado. Al mismo tiempo fortalece la pertenencia de los consumidores a una red agroecológica, donde los productores son actores fundamentales. En el modelo de negocios los productores son el primer eslabón y donde se concentra la primera acción. Actualmente la oferta de productos frescos depende de las decisiones de los proveedores de la cooperativa; con el aporte del proyecto, los proveedores generarán una planificación de su producción de acuerdo a la demanda, permitiendo abastecer a la cooperativa durante todo el año. Para llegar a estos acuerdos se desarrolla el objetivo 1 del proyecto, en el que se mapean los actores, se definen sus brechas y se establecen planes de mejoramiento de su producción en relación a la producción, fertilización, cosecha y manejo post cosecha. Con estos planes se establecen los planes de mejora y las necesidades de capacitación.

El sistema logístico comprende el diseño de un sistema con uno o varios transportistas que permitan recoger las producciones en puntos de encuentro más cercanos a los productores y que solucionen el actual problema de desplazamiento que experimentan para llegar hasta Valdivia. Esto exige la asociatividad y el cumplimiento de acuerdos de volumen y precio por parte de los productores y de la Cooperativa.

Las entidades de apoyo juegan un rol importante en la capacitación de los proveedores a través del “predio escuela” que estará ubicado en la escuela agroecológica de Lumaco y que será implementado con el apoyo de la Municipalidad de Paillaco.

La Cooperativa La Manzana tiene el objetivo de agregar valor e innovación en la comercialización de los productos agroecológicos. Por esto en el objetivo 2 se desarrollarán los nuevos productos agregados tipo canasta y se implementará el sistema de e-commerce para la venta on line y a domicilio.

Los consumidores son activos en este modelo de negocio, ya que la propuesta consiste en vender canastas de productos con un precio mensual y entrega semanal. El cliente pagará un valor mensual para recibir una canasta variada cada semana que deberá acordar previamente si retirará en tienda o quiere que sea enviada a su casa a domicilio contra un valor adicional en el precio.

13.2. Indique el grado de novedad del modelo de negocio propuesto, en los aspectos organizacionales, de funcionamiento y/o de comercialización, en relación al sector productivo al cual pertenece.

A nivel nacional, el mercado está desarrollado principalmente en Santiago. Donde se encuentran espacios de comercialización como la EcoFeria de la Reina en el que desde hace 5 años participan alrededor de 40 puestos, con visitas aproximadas de 400 personas por día. En la feria se comercializan los productos de temporada que van desde hortalizas, verduras, alimentos como huevos, panes integrales, aceite de oliva, mermeladas, así como artesanía chilena, cremas naturales, champú, lanas, flores, etc. Es importante anotar que muchos de los productores de la EcoFeria comercializan también en los Mercados Orgánicos. Los mercados de la tierra corresponden a una estrtegia desarrollada en coordinación entre 20 productores de Paine, el Convivium Pilgua de Slow Food, el PRODESAL del Canelo de NOS ye l Instituto tecnológico IDMA. Este espacio de comercialización que se realiza una o dos veces al mes, organiza al interior del grupo de productores equipos de duplas (un productor que tiene auto y otro correo electrónico) donde 8 de 6 representantes de productores asisten al mercado (Villada, 2014).

Igualmente en Santiago, existen iniciativas similares a la que propone el presente proyecto, se trata de reparto a domicilio de canastas de productos orgánicos: Colectivo Huellas Verdes http://granjahuellasverdes.blogspot.com/, mercado orgánico http://mercadoorganico.cl/ y Buen Campo http://www.buencampo.cl/. En otros países también existen iniciativas similares como en Colombia http://la-canasta.org/. Este tipo de distribución no ha sido implementada en la Región.

Los resultados de implementación de esta iniciativa constituyen un modelo piloto, replicable regionalmente, orientado a poner en valor la producción agroecológica basada en circuitos cortos. Este modelo involucra a los productores locales AFC, a través de acuerdos comerciales basados en la demanda de consumidores. Como ya se mencionó, el modelo ha sido implementado en Santiago, no obstante, las Regiones que cuentan con una mayor cantidad de productores AFC no están implementando estrategias novedosas de comercialización. Modelos de negocios basados en circuitos cortos, constituyen una alternativa diferenciada para la puesta en valor de la agricultura familiar campesina y en especial la agroecológica, así como, una alternativa para los consumidores interesados en adquirir productos sanos y que paradójicamente viviendo en regiones no encuentran espacios donde adquirirlos.

13.3. Indique el grado de novedad del modelo propuesto para la organización, funcionamiento y estrategia de comercialización de la cadena de valor, en relación a su contexto regional.

En relación al eslabón de producción orgánica se han desarrollado distintas iniciativas de apoyo a productores centrados en el manejo de plagas, fertilización y manejo, con poco énfasis en la comercialización.

Actualmente la oferta de espacios de venta de productos orgánicos en la Región de Los Ríos es limitada y solamente se encuentra abierta al público la cooperativa La Manzana. En las comunas existen espacios de comercialización como las ferias libres pero no tienen ningún tipo de diferenciación.

En el supermercado Unimark se abrió una góndola con una material de promoción en el punto de venta que indica la procedencia local de algunas hortalizas, sin embargo, no se especifica si son orgánicas o agroecológicas.

Comunas como Mafil y Paillaco han desarrollado mercados orgánicos por temporadas, sin embargo, no se han mantenido en el tiempo.

La Manzana es la única cooperativa de consumidores existente en la Región de Los Ríos.

Actualmente no existe venta de alimentos por internet.

Según la Seremi de Agricultura los productoresde la AFC de la región de los ríos son doce mil y alrededor de siete mil hacen parte de los programas de INDAP, Estimando que un 10% puedan vender sus productos orgánicamente producidos por esta u otras vías alternativas similares, esperamos que esta sea una experiencia piloto que lleve a más productores de la AFC a posicionar sus productos a través de estos canales de comercialización y las cadenas de valor agregado, según el modelo de negocio aquí propuesto.

13.4. Indicar si existe alguna restricción legal (ambiental, sanitaria u otra) que pueda afectar el desarrollo y/o implementación de la innovación y una propuesta de cómo abordarla.

La propuesta aborda la producción agroecológica, es decir aquella que se produce sin agroquímicos pero no necesariamente certificada.

No existen restricciones legales para la implementación de la propuesta.

13.5. Propuesta de cómo abordar la restricción legal

No hay restricciones legales

14. OPERACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

14.1. ¿Quiénes son los clientes?

Socios de la cooperativa: 200 familias asociadas a la cooperativa y que constituyen el mercado principal.

Familias jóvenes con hijos: familias con niños interesados en brindar a su grupo familiar una alimentación saludable.

Familias de profesionales sin hijos: profesionales jóvenes con bajo nivel de consumo en supermercados interesados en productos de la canasta básica y gourmet saludables y de calidad.

Personas con necesidades especiales de alimentación: diabéticos, personas en tratamientos de recuperación del cáncer, vegetarianos y veganos.

Restaurantes: ubicados en una gama de precios media-alta.

Instituciones: que requieren canastas de productos para sus empleados en ocasiones especiales.

Hoteles: interesados en ofrecer un desayuno diferenciado con productos locales y orgánicos.

14.2. ¿Cómo será la relación con los clientes?

El número de clientes/socios actuales de la cooperativa, permite establecer y mantener una relación personalizada. No obstante se espera fortalecer una relación de servicios automatizados a partir de la implementación del sistema de comercialización on line (e-commerce) y entrega de pedido a domicilio.

- Relación cercana, habitual, humana y, comunitaria.
- A través de internet los clientes reciben información de los productos de compra frecuente (marketing relacional), así como de las novedades en tienda.
- Envío de los precios de los productos de la tienda una vez al mes.
- La página web es un canal de comunicación activo, así como el contacto en tienda.
- Envío a domicilio por pedido telefónico
- La relación con Restaurantes, hoteles e instituciones es por demanda.

14.3. ¿Cuál es la propuesta de valor y de diferenciación?

La cooperativa entrega distintos tipos de canastas de productos orgánicos y saludables, los cuales son distribuidos a través de tres canales de comercialización: en tienda, en una plataforma on line y a domicilio.

El valor de la propuesta es una alimentación saludable y la relación directa con los proveedores, revalorizando la producción local. Los alimentos del supermercado vienen de China, Australia, Argentina, aún cuando en la Región se producen los mismos alimentos, como los ajos y la carne. En este sentido la propuesta busca ofrecer productos provenientes de un radio de 100 km a la redonda. Este enfoque genera posibilidades de comercialización a los productores locales vinculados a la agricultura familiar campesina.

La innovación se ubica en dos niveles: los productores quienes recibirán una capacitación orientada a la comercialización, programando su producción a la medida de la demanda; y la distribución que mejora la relación con los consumidores, facilitando el acceso a los alimentos y reduciendo el tiempo invertido en el supermercado.

14.4. ¿Cuáles son los canales de distribución?

Tienda: ubicada en cuenta con un central acceso, ubicado en un lugar de paso obligado de turistas, por estar cerca del restaurante la Ultima Frontera y en la misma casa donde se retiran los abonos y boletas para el Festival Internacional de Cine FIC.

Plataforma on line: actualmente la cooperativa cuenta con una página web que permite hacer pedidos por internet, que ha estado en prueba durante 4 meses y ya se han identificado las mejoras requeridas.

Domicilio: este canal se implementará a partir de esta propuesta, diseñando el procedimiento para el pedido y el sistema de entrega.

14.5. ¿Cómo se generarán los ingresos?

(Máximo 1.000 caracteres)

Los ingresos adicionales generados por el proyecto provienen de la venta de las canastas mensuales, las cuales deben ser diseñadas en el marco de esta propuesta.

Los precios de las canastas existentes en el mercado varían entre mensuales hasta anuales.

14.6. ¿Quiénes serán los proveedores?

Se espera obtener un mínimo de 22 proveedores provenientes de las tres asociaciones vinculadas como asociados al proyecto: la Asociación gremial Los Ríos orgánico, el comité de productores orgánicos de Paillaco y la Mesa Regional de Mujeres Rurales.

Este grupo de proveedores de productos frescos se complementa con los actuales proveedores de la cooperativa de productos elaborados, tales como, panes integrales, aceite de oliva, quesos, yogurt, productos de aseo, cecinas, legumbres, hierbas medicinales, aceites esenciales, salsa de tomate, mermeladas, miel, salsas, leche, entre otros, que integrarán las distintas canastas que serán diseñadas.

14.7. ¿Cómo se generarán los costos del negocio?

Los costos de mantenimiento y administración de la tienda son cubiertos con las ventas actuales de la cooperativa. En el diseño de los nuevos productos se establecerá un precio que cubra los costos variables adicionales por concepto de las innovaciones.

Los costos de capacitación de los proveedores se asumirán en un inicio por parte del proyecto y tendrán continuidad a partir de los programas establecidos en la Política Regional Silvoagropecuaria.

Igualmente la implementación de una plataforma on-line basada en herramientas de e-commerce, mejora la eficiencia administrativa de la cooperativa, entregando registros estadísticos de compra por consumidor, permitiendo estrategias de marketing relacional más cercanas y precisas con los clientes.

14.8. ¿Cómo se va a sostener en el tiempo el negocio objeto del proyecto?

Describir los mecanismos de articulación, captura y uso de información desde la demanda, información económica para estimar la sostenibilidad del negocio.

La cooperativa ha existido por 4 años, operando con el capital propio y el aporte de trabajo voluntario de los socios. Durante el año 5 de operación se alcanzará el punto de equilibrio requerido para mantener la estructura organizativa necesaria. Las innovaciones en el proceso

de comercialización y la introducción de los nuevos productos generarán un mayor incremento en las ventas. En el último año la cooperativa tuvo un incremento de ventas del 43%, y se espera que para el 2016 sea de un 50% considerando todos los ajustes realizados con este proyecto.

El negocio tiene una perspectiva de crecimiento, que se refleja en las ventas anuales, lo cual pronostica un largo ciclo de vida del negocio.

15. MERCADO RELACIONADO CON EL MODELO DE NEGOCIO

15.1. Demanda

Describir y dimensionar la demanda actual y/o potencial de los productos y/o servicios generados por la cadena de valor objeto de esta propuesta.

De acuerdo al estudio de tendencias de consumo Roper Study 2008, realizado por la consultora GfK Kleiman Sygnos,6 dentro de las 18 tendencias de consumo más marcadas a nivel mundial, se encuentran la “green” y el aumento en el “consumo premium”. La primera no implica sólo los alimentos light o saludables, sino también, la preferencia por lo natural, la conciencia ecológica y el cuidado de la naturaleza. En el año 2007, el mercado global de productos saludables y sustentables superó los US$ 200 mil millones y para el año 2015 se estima que esta cifra se cuadruplicará. Por su parte, el “consumo premiun” es una tendencia de los consumidores de buscar una diferenciación permanente de los productos.

En este contexto, cobra importancia el mercado de los productos orgánicos y las tendencias que se inclinan hacia el “comercio justo” y “slow food”. Dentro de ellas, la agricultura familiar campesina, en general, puede integrarse a través de la oferta de productos con mayor valor agregado (FIA, 2010).

Los estudios realizados recientemente sobre los hábitos de consumo de productos saludables de los chilenos, indican que dentro de la categoría de productos saludables, los productos funcionales (es decir aquellos que reportan un bienestar a la salud) ya forman parte de las compras habituales. El perfil de los compradores es especialmente mujeres de niveles socioeconómicos altos y medios. Se estima que en los supermercados, el espacio destinado a estos productos crece un 15%. Al revisar las razones de compra de este tipo de productos, el 100% de las consumidoras declaran reconocer las propiedades beneficiosas para la salud que éstos aportan y por lo tanto, la motivación está marcada por la búsqueda de una dieta saludable (se trata entonces de una compra informada). También la recomendación médica forma parte de los factores que activan la decisión de consumo en muchos casos (vida Empresarial, 2007).

El Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA) y Edenred, empresa creadora del Ticket-Restaurant, realizaron una investigación con el fin de analizar la alimentación equilibrada. El estudio se realizó en 15 restoranes de Santiago centro que ofrecieron en sus cartas platos saludables. Según el sondeo, hubo un aumento en 20 por ciento en la elección de platos saludables y los índices de sobrepeso bajaron un 13 por ciento (CNN, 2014).

El crecimiento de ventas acelerado que ha experimentado la Cooperativa La Manzana en los últimos 4 años muestra el crecimiento de la demanda, pasando de en el 2010 a

en el 2014, es decir un 88% adicional. Un estudio realizado por Sercotec de SNE time en el 2006, señala que en la Región de Los Ríos los grupos socioeconómicos que presentan mayor disposición a pagar un precio más alto para contar con información referida a las condiciones saludables de producción son los C1 y C2. El mismo estudio señala que el 39% de la muestra dice haber escuchado alguna información sobre los alimentos orgánicos. Esto revela un alto desconocimiento de parte del mercado y una importante labor que se debe desarrollar en términos comunicacionales, ya que el primer paso es educar a los consumidores sobre el producto y los beneficios asociados a su consumo para motivar la compra. No obstante, un 92% de los encuestados dice estar dispuesto a pagar cerca del 10% más por frutas y verduras que no utilicen pesticidas y plaguicidas.

15.2. Oferta

Describir y dimensionar la oferta actual y/o potencial de los productos y/o servicios que compiten con los generados por la cadena de valor objeto de esta propuesta.

Pese a las cifras de crecimiento económico de Chile que en los últimos años le permitieron ingresar a la lista de países de la OCDE, el 15% de su población continúa en situación de pobreza. La desigualdad se presenta más marcada al observar el sector rural, que bajo un modelo agrícola exportador y de agroindustria alimentaria, marginaliza a los campesinos limitando sus posibilidades de hacer uso pleno de los medio de vida. Lo anterior se refleja en que la información sobre la producción para el consumo nacional de productos orgánicos o en la vía de la sustentabilidad a través de buenas prácticas o agroecología sea limitada (por no decir inexistente (Fundación Ford, 2014). Sin embargo, es importante resaltar el enorme esfuerzo promovido durante los últimos 30 años por movimientos sociales a lo largo de Chile hacia un cambio de conciencia que promueva la implementación de modelos diferentes al agroindustrial. Hablar sobre los antecedentes de la agroecología significa remontarse a las prácticas ancestrales y reflexionar sobre la forma en que articulamos ese conocimiento tradicional con el actual y con estrategias para la superación de la crisis alimentaria. Casos de esta articulación los podemos encontrar entre otras iniciativas en la Fundación Centro de Educación y Tecnología (CET) creada el año 1983 con una amplia presencia en la Región del Bío Bío y de la Araucanía, el Canelo de NOS creado en los primeros años de la década de los 80, la Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana de Valdivia, la Asociación de Agricultores de Orgánicos de Chile “Tierra Viva” constituida en 1993 y la Asociación Nacional de Agricultores orgánicos AAOCH (Fundación Ford, 2014).

La oferta actual de las tres asociaciones de productores que participan como socios del proyecto tiene una comercialización no diferenciada en cada comuna que se produce, tal como se ha señalado en apartados anteriores. La principal forma de adquisición de los alimentos frescos en la Región son los supermercados y las ferias libres. Un menor porcentaje adquieren productos en verdulerías y almacenes de barrio.

La cadena de valor agroecológica, compite con todos estos canales que están posicionados y además cuentan con una alta inversión publicitaria.

16. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico (OE).

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[3] (RE)	Indicador de Resultados (IR)[4]				
			Nombre del indicador[5]	Fórmula de cálculo[6]	Línea base del indicador[7] (situación actual)	Meta del indicador[8] (situación final)	Fecha alcance meta[9]
1	1	Un documento de análisis de brechas y capacidades del sector agroecológico en la Región de Los Ríos	Presencia de todos los eslabones de la cadena de valor en su proceso de conformación				mes 4

[3] Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.
[4] Los indicadores son una medida de control y demuestran que efectivamente se obtuvieron los resultados. Pueden ser tangibles o intangibles. Siempre deben ser: cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo.
[5] Indicar el nombre del indicador en forma sintética.
[6] Expresar el indicador con una fórmula matemática.
[7] Completar con el valor que tiene el indicador al inicio de la propuesta.
[8] Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar en la propuesta.
[9] Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

16. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico (OE).

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[3] (RE)	Indicador de Resultados (IR)[4]				
			Nombre del indicador[5]	Fórmula de cálculo[6]	Línea base del indicador[7] (situación actual)	Meta del indicador[8] (situación final)	Fecha alcance meta[9]
1	2	Un software de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario y un sistema de venta online y distribución a domicilio diseñado y operando.	Incremento en el promedio de ventas anual realizado por cada uno de los canales diseñados: tienda, domicilio y plataforma on line.				Mes 18
2	3	Nuevos productos tipo "canastas" adaptadas al mercado objetivo de la Región de los Ríos, funcionales y educativas, a través de la incorporación de etiquetas con información de origen, recetas	Incremento del número de productos agregados (canastas) para la venta en distintos canales de comercialización				Mes 5

16. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES							
Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico (OE).							
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[3] (RE)	Indicador de Resultados (IR)[4]				
			Nombre del indicador[5]	Fórmula de cálculo[6]	Línea base del indicador[7] (situación actual)	Meta del indicador[8] (situación final)	Fecha alcance meta[9]
		tradicionales y gourmet y selección de productos para distintas ocasiones.					
3	4	Pequeñas empresas y agricultores agroecológicos capacitados y fortalecidos.	No. de productores agroecológicos capacitados y fortalecidos				Mes 18
3	5	Un plan de producción de los productores locales para el abastecimiento de la tienda on line y física durante todo el año.	No. de proveedores agroecológicos vendiendo a través de la cooperativa La Manzana				Mes 8

16. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES							
Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico (OE).							
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[3] (RE)	Indicador de Resultados (IR)[4]				
			Nombre del indicador[5]	Fórmula de cálculo[6]	Línea base del indicador[7] (situación actual)	Meta del indicador[8] (situación final)	Fecha alcance meta[9]
4	6	Campaña de educación sobre consumo de productos agroecológicos.	No. de personas involucradas en los procesos de educación sobre consumo de productos agroecológicos				Mes 18

17. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA		
Hitos críticos[10]	**Resultado Esperado[11] (RE)**	**Fecha de cumplimiento (mes y año)**
Taller de análisis de brechas de la cadena de valor de pequeños productores agroecológicos y locales de la Región de Los Ríos	Un documento de análisis de brechas y capacidades del sector agroecológico en la Región de Los Ríos	Mes 3
Taller de validación de la estrategia de comercialización, capacitación y programa de mejoras físicas con los productores.		Mes 4
Compra e implementación del sistema de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario	Un software de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario y un sistema de venta online y distribución a domicilio diseñado y operando.	Mes 4
Diseño e implementación de un sistema de logística y de distribución para los proveedores (del campo a la tienda) y domicilio para los consumidores (de la tienda a la mesa).		Mes 4
Ajustes y operación continua del sistema de gestión comercial, de logística y distribución.		Mes 6 al 9

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

[11] Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

17. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA		
Hitos críticos[10]	**Resultado Esperado[11] (RE)**	**Fecha de cumplimiento (mes y año)**
Diseño de etiquetas y recetario por canasta	Nuevos productos tipo "canastas" adaptadas al mercado objetivo de la Región de los Ríos, funcionales y educativas, a través de la incorporación de etiquetas con información de origen, recetas tradicionales y gourmet y selección de productos para distintas ocasiones.	Meses 3 y 4
Implementación de un predio piloto o "predio escuela" para la capacitación de los productores asociados	Pequeñas empresas y agricultores agroecológicos capacitados y fortalecidos.	Mes 5 - 18
Implementación de un programa de visitas y capacitación práctica para los productores agroecológicos en el predio escuela, implementado por capacitadores y facilitadores locales.		Mes 5
Implementación de mejoras en los predios o productos de 22 proveedores locales y agroecológicos de la Región de Los Ríos, a cargo de un staff de asesores especializados.		Mes 12 al 18
Formalización de un compromiso de venta de producción a la cooperativa La Manzana	Un plan de producción de los productores locales para el abastecimiento de la tienda on line y física durante todo el año.	Mes 4 al 9

17. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA		
Hitos críticos[10]	**Resultado Esperado[11] (RE)**	**Fecha de cumplimiento (mes y año)**
Realización de una Feria y seminario regional de agroecología	Campaña de educación sobre consumo de productos agroecológicos.	Mes 16
Visitas a colegios y postas para educación sobre consumo de productos agroecológicos		Mes 12

18. MÉTODOS

Identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos de la propuesta.

Método objetivo 1: Desarrollar una estrategia de comercialización asociativa basada en el análisis de la cadena de valor de la producción agroecológica y local de la Región y las brechas identificadas en cada uno de sus eslabones.

Los circuitos de proximidad o circuitos cortos, hacen parte de un conjunto de estrategias que son actualmente promovidas a nivel mundial que buscan repensar el mercado de los alimentos y las relaciones entre productores y consumidores. Es una forma de comercio basada en la venta directa de productos frescos o de temporada reduciendo al mínimo la intermediación, acercando a los agricultores al consumidor, privilegiando a los productos locales a través de la creación de valor de activos inmateriales, y la reducción de actividades como el transporte y el embalaje. En América Latina y el Caribe los circuitos cortos constituyen una tendencia emergente que se ha concretado principalmente en la creación de bioferias, mercados ecológicos u orgánicos, venta directa en supermercados, restaurantes y tiendas, ventas de canastas por internet y la posibilidad de ventas al sector público.

Profundizar en las actuales brechas para que los agricultores familiares puedan acceder a los mercados de compras públicas, demanda una observación detallada en cada uno de los eslabones de la Cadena, frente los aspectos legales, aspectos organizativos de los productores y productoras y los aspectos de equipamiento, articulación e inocuidad. El desafío de los productores, comercializadores y consumidores es implementar iniciativas y proyectos viables y exitosos, que se sustenten productiva y comercialmente en el tiempo. El desafío de los formuladores de políticas es diseñar incentivos que masifiquen estas formas de trabajo en las sociedades latinoamericanas y caribeñas[12].

En la búsqueda de hacer más eficiente el acercamiento a mercados especializados, las

[12] CEPAL - Serie Seminarios y Conferencias N° 77 Agricultura familiar y circuitos cortos

organizaciones pueden desarrollar estrategias para ser más competitivas. Cuando la relación existente entre actores individuales, que normalmente encontramos en el mercado, se vuelve una colaboración estratégica entre varias organizaciones participantes, con el fin de lograr ciertos objetivos durante el largo plazo y para el beneficio mutuo de los participantes, se conoce como una cadena de valor (Villada, 2005). Este concepto, se articula con el enfoque de Slow Food, el cual busca construir redes que relacionan a los productores y cooproductores, educa a los consumidores de todas las edades y protege la biodiversidad[13].

El enfoque de cadena como herramienta de investigación permite entenderla como un sistema, lo cual propicia un manejo más completo de la información. De igual forma facilita la identificación de puntos críticos que limitan el desarrollo y de actores claves que inciden en el funcionamiento de la cadena. Adicionalmente, permite el desarrollo de procesos de negociación entre actores estratégicos, sobre información más completa y, finalmente, acuerdos con una visión de sistema (Lundy, 2004).

Se tomarán herramientas al interior de la metodología de Cadenas de Valor como es el análisis de contexto, la inteligencia y contactos de mercado, el mapeo de la cadena, la identificación del sistema de apoyo e intervenciones y el análisis de puntos críticos.

El análisis del contexto, está directamente relacionado con la identificación y priorización de los marcos normativos y los estándares de calidad e inocuidad de los alimentos contemplados en la Ley que aplican a los AFC. La inteligencia y contactos de mercado recopila información de los requerimientos del producto y las reglas de juego. Esta información permite a su vez comprender cuáles son los requisitos e incentivos desarrollados por los Programas y Políticas relacionados con el proceso de compras públicas.

El mapeo de la Cadena de Valor tiene el propósito de entender el contexto básico en el que opera el negocio, conocer cuáles son los actores y qué roles tienen, cómo influyen en la cadena de productos, servicios e información y cuáles son los socios actuales y potenciales. Respecto a la identificación de los puntos críticos para que los AFC puedan acceder al mercado de compras públicas, la identificación de cuellos de botella y oportunidades se realizará analizando el funcionamiento de tres organizaciones específicas (la Asociación Gremial Los Ríos Orgánico, el Comité de productores orgánicos de Paillaco y la Mesa Mesa Regional de Mujeres Rurales) y sus conexiones con eslabones anteriores y posteriores en la cadena.

Por otro lado, en este objetivo se considera la adquisición del software complementario para la implementación del sistema de venta on line, existente actualmente en la cooperativa. A la fecha, se han realizado pruebas piloto de comercialización on line de productos elaborados. A partir de la implementación del proyecto se vincularan las canastas diseñadas, adaptando

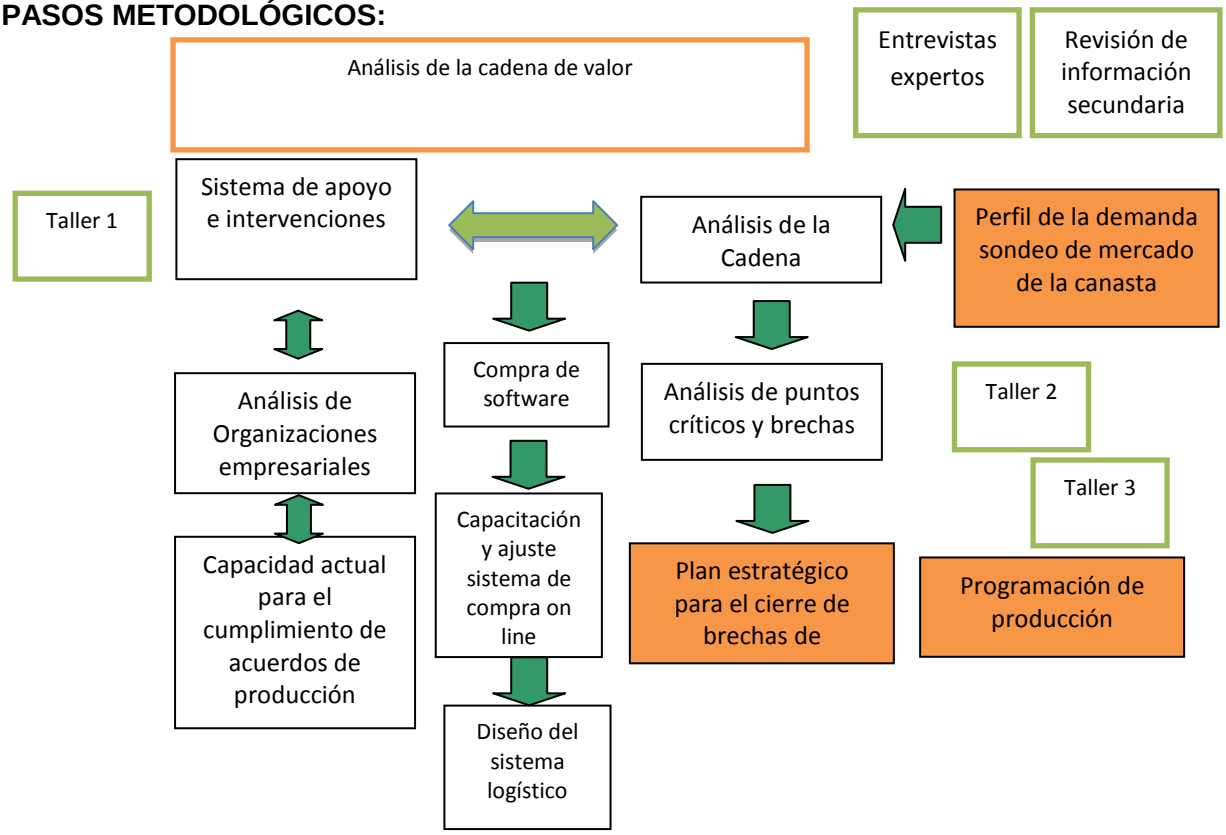
[13] Guía Slow food

el sistema logístico requerido para su acopio en puntos estratégicos para los productores, el armado en tienda y la coordinación de la entrega.

Para ello se realizarán capacitaciones con el personal de tienda y se realizarán pruebas piloto para definir las fallas del sistema. Esta actividad se complementa con el sondeo de mercado que se realizará para indagar sobre los requerimientos de los consumidores para la compra de estas canastas.

En este objetivo se requiere la participación activa de los transportistas, con quienes se diseñará el sistema de recolección y entrega de los productos en los puntos de encuentro de los productores y la cooperativa.

PASOS METODOLÓGICOS:



Método objetivo 2: Diseñar nuevos paquetes de productos agroecológicos y locales "agregados" comercializados a través de tres canales de comercialización: tienda, plataforma web y domicilio.

El desarrollo de canastas o paquetes de productos (también conocido por su término inglés, bundle) es una estrategia de ventas conocida y aplicada de manera frecuente en el comercio detallista. En un mercado con una oferta crecientemente diversa y una demanda crecientemente heterogénea, el proceso de establecer grupos de productos ordenados de acuerdo a sus características intrínsecas dinamiza toda la cadena de valor. Para el consumidor la canasta otorga valor agregado al simplificar las decisiones de compra,

accediendo a mejores precios que la compra de los productos por separado. Al intermediario le permite combinar productos de baja rotación con otros de alta demanda, mientras que al proveedor le permite incorporar nuevos productos que se asocien a otros productos tradicionales, bien posicionados. La logística también se optimiza, facilitando la aplicación del enfoque JIST (Just In Time, Justo a Tiempo) para la red de proveedores, al facilitar entregas frecuentes de pequeños lotes aprovechando las ventajas derivadas de una demanda estable y segura, eliminando con ello la necesidad de mantener grandes stocks en tienda.

Para el diseño de de canastas de productos adaptadas al mercado objetivo de la Región de los Ríos se considerarán tanto las características funcionales (productos para el desayuno, para la once, para regalo, etc.) como las características de identidad de cada producto (origen territorial, étnico, época del año, etc.), combinándolas de acuerdo a las necesidades del público destinatario y los condicionantes propios de los canales de comercialización. Todas estas variables cualitativas y cuantitativas de los productos comercializados se estructurará una base de datos que permita optimizar la composición de la canasta, utilizando las herramientas tecnológicas disponibles para el control de inventario y análisis de ventas en el sofware de gestión.

La composición de las canastas dependerá de la oferta de productos disponibles y de las demandas específicas en cada temporada del año, poniendo una atención particular para combinar productos nuevos o de baja rotación, junto con productos ya posicionados y con una alta demanda. La promoción de los productos se realizará mediante campañas de difusión a través del newsletter y las redes sociales, incluyendo el diseño y la edición de folletos y etiquetas con información de origen, recetas tradicionales y gourmet. , y el catálogo

A modo de ejemplo, y a partir de los productos actualmente disponibles en la tienda, se presenta una propuesta preliminar de selección de canastas para distintas ocasiones.

Tipo de canasta	Destinatario	Productos	Modo de venta
Canasta Café saludable	Institucional, empresa, organizaciones	Café de grano, café de cebada, mezclas de té, stevia y azucar orgánica, galletones	On line, reparto semanal o quincenal
Canasta para Desayuno Local	Hoteles, cabañas, empresas de catering	Leche fresca, café de grano, queso y mermelada artesanal, miel, cecinas.	On line, reparto semanal o diario
Canasta Regalo Regional	Turistas, visitantes, familiar	Mermelada, miel, conservas, artesanías locales	En tienda
Canasta familiar agroecológica	Familias	Verdura de temporada, fruta, jugos naturales	On line, reparto a domicilio o en tienda

Método objetivo 3: Generar una comunidad de aprendizaje conformada por agricultores familiares campesinos agroecológicos mejorando la calidad, rentabilidad

y sustentabilidad de la producción.

Uno de los grandes retos para el desarrollo de una cadena de valor agroecológica es generar una base de conocimientos que permita comprender las complejas realidades que se presentan a lo largo de la cadena, desde el medio agroproductivo, a los procesos de transformación, la logística y distribución, o las situaciones de consumo, de manera tal que permita abordar los problemas desde una perspectiva holística y cooperativa, basada en el reconocimiento mútuo entre las diferentes perspectivas de los actores que son parte de la cadena.

En este sentido, los profesionales del agro han desarrollado competencias para resolver problemas
puntuales en la producción, distribución y comercialización de alimentos de manera aislada, sin relacionarla con las restantes fases del ciclo de vida del producto, ni con el medio natural o cultural en el que este se desarrolla, proponiendo soluciones que en muchos casos no son pertinentes, sostenibles ni socialmente rentables.

Por ello, se plantea una iniciativa piloto de capacitación basada en nuevas propuestas de formación bajo nuevos paradigmas, que permitan comprender la complejidad en estas múltiples realidades, y aporten soluciones basadas en el diálogo de saberes. Bajo este enfoque, se hace necesario generar espacios de encuentro e interacción entre los diferentes actores de la cadena, para construir una comunidad de aprendizaje enfocada al desarrollo de capacidades y conocimientos sobre el agroecosistema desde la experiencia compartida.

Para lograr transformaciones que tengan impacto a largo plazo, es esencial que los integrantes de esta comunidad sean parte activa en el proceso formativo, que se identifiquen y comprometan, que se conviertan en sujetos de acción y no sólo objetos de “capacitación”, que asuman el desafío de rescatar antiguas formas de producción e intercambio como base para la construcción de nuevos conocimientos y formas de relacionarse que fomenten la colaboración, la innovación, la adaptación y la resiliencia.

No obstante, generar los conocimientos y las capacidades necesarias para el desarrollo de una cadena de valor agroecológica es un proceso lento. Se requiere de un cambio gradual y sinérgico en las prácticas de los productores, los intermediarios y los consumidores, de forma que mejoren paralelamente la productividad, la rentabilidad y la sostenibilidad de acuerdo al contexto y los recursos locales. Para ello, el proyecto propone la creación de una red de formación continua de emprendedores, agricultores, instituciones, consumidores, educadores e investigadores vinculados a la agroecología.

El primer paso es la implementación de un predio piloto o "predio escuela" en conjunto con la Municipalidad de Paillaco, que se constituya como punto de encuentro regional y que permita desarrollar actividades de capacitación práctica para los productores agroecológicos, mediante técnicas de educación experiencial que faciliten la comprensión desde el aprender haciendo. El predio demostrativo también será un punto focal para el resto de participantes en la cadena de valor, que permitirá que todos ellos accedan, contribuyan y usen los recursos de aprendizaje extraídos de las experiencias prácticas y conocimientos de los

agricultores, los profesionales y los expertos en el campo de la agroecología.

Un segundo paso es la formación de facilitadores locales, que estimularán el desarrollo de los diálogos de saberes que permitan compartir ideas y puntos de vista con ejemplos derivados de los problemas reales de la agricultura. Los facilitadores capacitados seleccionarán y modelarán estos estudios de casos como escenarios educativos para promover en la comunidad de aprendizaje un proceso continuo de debate constructivo para la generación de soluciones innovadoras y participativas. Los facilitadores desarrollarán un programa de visitas prediales en el que participarán un conjunto de 22 proveedores locales y agroecológicos destacados por su constancia y calidad de producción.

Posteriormente, se contempla la elaboración de planes de mejora para estos 22 proveedores seleccionados, por parte de un staff de asesores especializados en técnicas de planificación participativa, que permitirán identificar y proyectar las mejoras en los predios, los productos o los servicios de los proveedores seleccionados, a fin de mejorar el encadenamiento productivo. Estas acciones se implementarán parcialmente con el apoyo de otras instituciones, a partir de acuerdos que serán monitoreados por el facilitador local.

Método objetivo 4: Realizar una estrategia de difusión

Campaña de educación sobre consumo de productos agroecológicos

Históricamente las campañas públicas de sensibilización e información sobre alimentación saludable han sido desarrolladas por el Estado, y en cierta medida en Chile estos esfuerzos se han intensificado en los últimos 20 años en respuesta a la alta prevalencia de enfermedades ligadas a hábitos de alimentación no saludables.

En la mayoría de los casos, estos esfuerzos consistieron de campañas de información masiva, y aunque muchas de ellas han provocado el debate público y han recibido una gran cobertura mediática, generando incluso cambios en la normativa nacional, no existe seguridad respecto de que hayan logrado el objetivo de cambiar los hábitos alimenticios de la población, al menos en gran escala.

De acuerdo a la experiencia internacional, pueden identificarse factores de éxito en la tres fases principales de las campañas de sensibilización en alimentación saludable. La primera es en la fase inicial, que depende de capturar las tendencias actuales
y de acomodar la campaña en un entorno general y macro, considerando asociaciones o alianzas entre múltiples actores (productores, mayoristas, minoristas, grupos de consumidores). El enfoque de cadena del proyecto ofrece una oportunidad muy valiosa para desarrollar una campaña que integre a todos los eslabones de la cadena, desde las asociaciones de consumidores a las asociaciones de productores, pasando por las escuelas de gastronomia, o los diversos niveles de la distribución.

Las recomendaciones para la siguiente fase de puesta en marcha, es asociar las herramientas de marketing social con acciones con y dentro de la comunidad, que empoderen a los ciudadanos. Un factor clave es que el mensaje sea simple, positivo y claro. Asimismo, el mensaje deberá resaltar más de los beneficios a corto plazo, juntamente con los beneficios a largo plazo para la salud. No obstante, las campañas de información a gran

escala no son necesariamente la herramienta mas adecuada, siendo más efectivas las acciones que refuercen la participación y el sentido de pertenencia, como los concursos, los premios o reconocimiento público de acciones demostrativas. En este sentido, el proyecto contempla la elaboración de cuñas de radio de promoción del proyectos y una serie de videos promocionales de cada uno de los eslabones de la cadena de agroecología, para ser viralizados a través de redes sociales. La elaboración de un recetario por cada canasta en asocio con la escuela de gastronomia de Inacap Los Ríos, y la realización de una Feria y seminario regional de agroecología permitirá crear espacios de participación y diálogo en torno al tema.

En la última fase de consecución (logros), es recomendable hacer el seguimiento a los cambios en las actitudes, comportamientos y valores de los ciudadanos logrados a través de la campaña. Aunque es difícil medir cuantitativamente cambios en los hábitos alimentarios, es factible hacer un seguimiento cualitativo de indicadores de cambio a nivel de la ciudadanía. La impresión y distribución de recetario por canasta y las visitas a colegios y postas para educación sobre consumo de productos agroecológicos permitirá levantar una línea de base de este tipo de indicadores, que posteriormente podran ser monitoreados en el tiempo. El registro de visitas a la página web y en las redes sociales son también valiosos indicadores, que pueden complementarse mediante encuestas on line.

Un aspecto imortante de la difusión tiene relación a la comunicación de los aprendizajes y recomendaciones surgidas de la implementación de este proyecto piloto. En este sentido, a través de la asociación de Consumidores de Valdivia se tendrá acceso a una red de organizaciones de consumidores establecidas a lo largo de todo el país. En conjunto con ellos se programará un ciclo de charlas, conversatorios y visitas que permitirá transferir los resultados de este proyecto piloto, y promover la replicabilidad de la experiencia en otras ciudades y regiones de Chile. Como material de apoyo se editará una guía para la creación de grupos de consumo agroecológico, que entregue información sobre agroecología, cadenas cortas, modelos de gestión y alternativas legales para la constitución de entidades cooperativas, que promuevan el desarrollo de cadenas de valor para la producción agroecológica.

19. ACTIVIDADES Indicar las actividades a llevar a cabo en la propuesta, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar también en este cuadro, las actividades de difusión de los resultados de la propuesta.			
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1	Un documento de análisis de brechas y capacidades del sector agroecológico en la Región de Los Ríos	• Puesta en marcha del proyecto • Taller de mapeo de la cadena de pequeños productores agroecológicos y locales de la Region de Los Ríos. • Taller de análisis de brechas de la cadena de valor de pequeños productores agroecológicos y locales de la Región de Los Ríos • Taller para la elaboración e implementación de un plan de mejoramiento y una estrategia de comercialización de la cadena de valor de produccion orgánica de la Región de Los Ríos • Sistematización de la información del taller en un documento de análisis de brechas para el sector agroecológico en la Región de los Ríos • Diseño del programa de capacitación y mejoras físicas para los productores agroecológicos • Taller de validación de la estrategia de comercialización, capacitación y programa de mejoras físicas con los productores.
1	2	Un software de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario y un sistema de venta online y distribución a domicilio diseñado y operando.	• Sondeo de mercado de nuevas canastas de productos frescos agroecológicos. • Compra e implementación del sistema de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario • Taller de capacitación a la gerencia, vendedora y consejo directivo de la cooperativa en la operación del sistema

			• Diseño e implementación de un sistema de logistica y de distribución para los proveedores (del campo a la tienda) y domicilio para los consumidores (de la tienda a la mesa). • operación piloto del sistema de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario y del sistema de logística y distribución para proveedores y consumidores. • Ajustes y operación continua del sistema de gestión comercial, de logística y distribución.
2	3	nuevos productos tipo "canastas" adaptadas al mercado objetivo de la Región de los Ríos, funcionales y educativas, a través de la incorporación de etiquetas con información de origen, recetas tradicionales y gourmet y selección de productos para distintas ocasiones.	• Diseño de canasta institucional • Diseño de canasta semanal familia grande • Diseño de canasta semanal familia pequeña • Diseño de canasta para desayuno hoteles • Diseño de etiquetas y recetario por canasta
3	4	Pequeñas empresas y agricultores agroecológicos capacitados y fortalecidos.	• Implementación de un predio piloto o "predio escuela" para la capacitación de los productores asociados • Capacitacion de facilitadores locales como visitadores técnicos • Implementación de un programa de visitas y capacitación práctica para los productores agroecológicos en el predio escuela, implementado por capacitadores y facilitadores locales. • Seleccionar 22 proveedores locales y agroecológicos destacados por su constancia y calidad de producción. • programación de la producción de los productores agroecológicos seleccionados • Elaboración de planes de negocios para 22 productores locales y agroecológicos de la Region • Implementación de mejoras en los predios o productos de 22 proveedores locales y

			agroecológicos de la Región de Los Ríos, a cargo de un staff de asesores especializados.
3	5	un plan de producción de los productores locales para el abastecimiento de la tienda on line y física durante todo el año.	• Formalizacion de un compromiso de venta de produccion a la cooperativa La Manzana
4	6	Campaña de educación sobre consumo de productos agroecológicos.	• Realización de una Feria y seminario regional de agroecología • Elaboración de un recetario por canasta en asocio con la escuela de gastronomia de Inacap Los Ríos. • Elaboración de un serie de videos promocionales de cada uno de los eslabones de la cadena de agroecología • Elaboración de cuñas de radio de promoción del proyecto • Impresión y distribución de recetario por canasta. • Visitas a colegios y postas para educación sobre consumo de productos agroecológicos

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
1	**1**	Puesta en marcha del proyecto	**X**																	
		Taller de mapeo de la cadena de pequeños productores agroecológicos y locales de la Region de Los Ríos.	**X**	**X**																
		Taller de análisis de brechas de la cadena de valor de pequeños productores agroecológicos y locales de la Región de Los Ríos			**X**															
		Taller para la elaboración e implementación de un plan de mejoramiento y una estrategia de comercialización de la cadena de valor de produccion orgánica de la Región de Los Ríos		**X**																
		Sistematización de la información del taller en un documento de análisis de brechas para el sector agroecológico en la Región de los Ríos			**X**															
		Diseño del programa de capacitación y mejoras físicas para los productores			**X**															

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
		agroecológicos																		
		Taller de validación de la estrategia de comercialización, capacitación y programa de mejoras físicas con los productores.			X															
	2	Sondeo de mercado de nuevas canastas de productos frescos agroecológicos.			X	X														
		Compra e implementación del sistema de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario				X														
		Taller de capacitación a la gerencia, vendedora y consejo directivo de la cooperativa en la operación del sistema				X														
		Diseño e implementación de un sistema de logistica y de distribución para los proveedores (del campo a la tienda) y domicilio para los consumidores (de la tienda a la mesa).					X													

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
		operación piloto del sistema de gestión comercial basado en una plataforma web multiusuario y del sistema de logística y distribución para proveedores y consumidores.					X													
		Ajustes y operación continua del sistema de gestión comercial, de logística y distribución.					X													
2	3	Diseño de canasta institucional			X	X	X													
		Diseño de canasta semanal familia grande		X	X	X														
		Diseño de canasta semanal familia pequeña		X	X	X														
		Diseño de canasta para desayuno hoteles		X	X	X														
		Diseño de etiquetas y recetario por canasta		X	X	X														
3	4	Implementación de un predio piloto o "predio escuela" para la capacitación de los productores asociados					X	X	X	X	X	X	X	X						
		Capacitacion de facilitadores locales como					X	X	X											

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
		visitadores técnicos																		
		Implementación de un programa de visitas y capacitaciónpráctica para los productores agroecológicos en el predio escuela, implementado por capacitadores y facilitadores locales.					X	X	X	X	X	X	X	X	X					
		Seleccionar 22 proveedores locales y agroecológicos destacados por su constancia y calidad de producción.					X	X	X											
		programación de la producción de los productores agroecológicos seleccionados					X	X	X											
		Elaboración de planes de negocios para 22 productores locales y agroecológicos de la Region							X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
		Implementación de mejoras en los predios o productos de 22 proveedores locales y agroecológicos de la Región de Los Ríos, a cargo de un staff de asesores										X	X	X	X	X	X	X	X	X

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
		especializados.																		
3	**5**	Formalizacion de un compromiso de venta de produccion a la cooperativa La Manzana				**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**									
4	**6**	Realización de una Feria y seminario regional de agroecología													**X**	**X**	**X**			
		Elaboración de un recetario por canasta en asocio con la escuela de gastronomia de Inacap Los Ríos.							**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**						
		Elaboración de un serie de videos promocionales de cada uno de los eslabones de la cadena de agroecología							**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**						
		Elaboración de cuñas de radio de promoción del proyecto							**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**						
		Impresión y distribución de recetario por canasta.													**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**

20. CARTA GANTT

Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015																	
			Trimestre																	
			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-dic			Ene-Mar		
		Visitas a colegios y postas para educación sobre consumo de productos agroecológicos										X	X	X	X	X	X	X	X	X

21. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Indicar las fortalezas y debilidades de su propuesta en términos técnicos, de recursos humanos, organizacionales y de mercado.

21.1. Fortalezas

(Máximo 2.000 caracteres)

- Tienda funcionando y con mercado existente
- Equipo interdisciplinario y con amplia experiencia en desarrollo rural
- Alianzas con organizaciones clave de productores y de apoyo
- Experiencia en comercialización
- Conocimiento de los productores
- Conocimiento del mercado

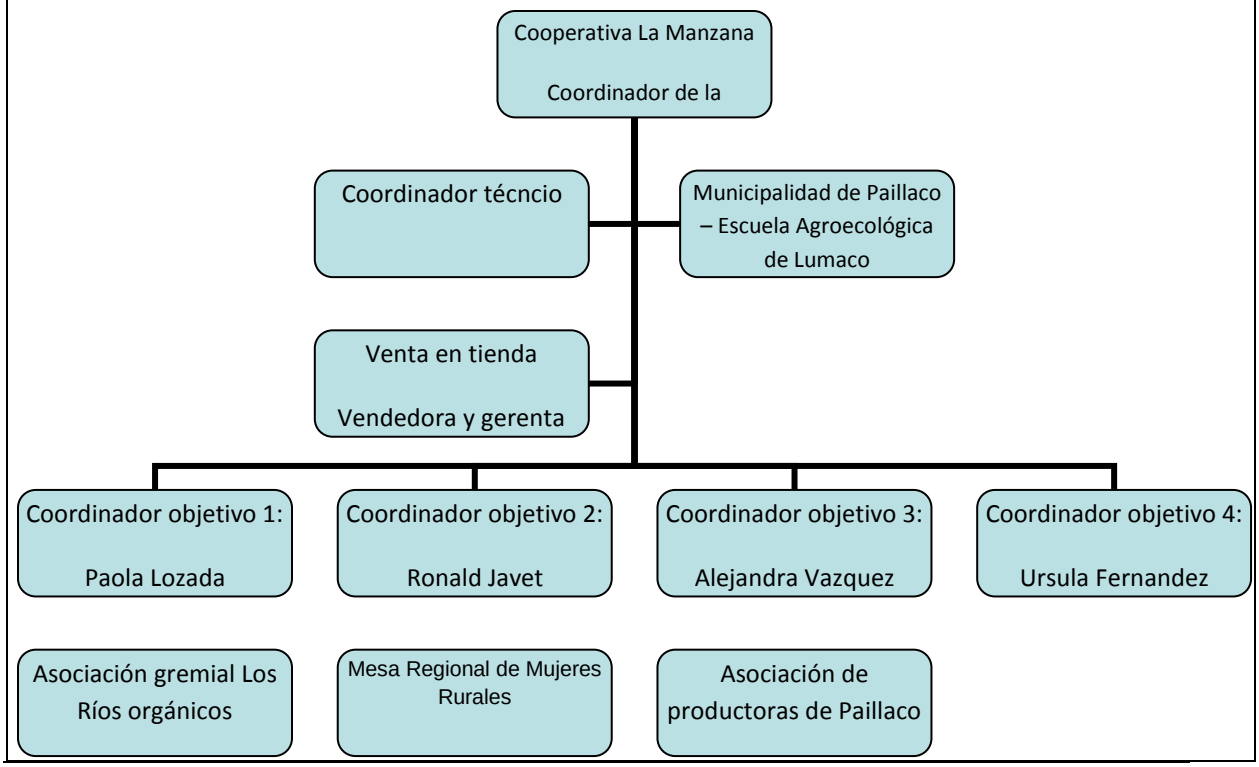
21.2. Debilidades

(Máximo 2.000 caracteres)

- Estacionalidad de la oferta de productos frescos
- Poca diversidad de hortalizas frescas en la Región
- Productores ubicados en zonas de la Región poco concentradas
- Poca habitualidad de los consumidores de realizar compras por internet

22. ORGANIZACIÓN

22.1. Organigrama de la propuesta



22.2. Describir claramente la función de los participantes en la ejecución de la propuesta

Participantes	Función en la ejecución de la propuesta
Ejecutor: Cooperativa La Manzana.	Coordinar la correcta implementación de los objetivos y de los actores involucrados.
Asociado 1: Municipalidad de Paillaco	Participar en las instancias de conformación de la cadena, capacitación y difusión, así como facilitar el espacio de la escuela agroecológica de Lumaco para las capacitaciones y para el predio piloto.
Asociado 2: Asociación Gremial Los Ríos Orgánico	Participar con sus integrantes en las actividades del proyecto y apoyar las convocatorias para talleres y capacitaciones, así como internamente de la asociación apoyar el cumplimiento de los acuerdos de producción para la cooperativa.
Asociado 3: Comité de productores orgánicos de Paillaco	Participar con sus integrantes en las actividades del proyecto y apoyar las convocatorias para talleres y capacitaciones, así como internamente de la asociación apoyar el cumplimiento de los acuerdos de producción para la cooperativa.
Asociado 4: Mesa Regional de Mujeres Rurales	Participar con sus integrantes en las actividades del proyecto y apoyar las convocatorias para talleres y capacitaciones, así como internamente de la asociación apoyar el cumplimiento de los acuerdos de producción para la cooperativa.
Asociado 5: ACOVAL	Apoyar las actividades de difusión.

22.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico en la ejecución de la propuesta, utilizar el siguiente cuadro como referencia.

Se deje adjuntar:

- Carta de compromiso de cada integrante del equipo técnico Anexo 5.
- Currículum vitae de los integrantes del equipo técnico Anexo 6.

1	Coordinador principal	**4**	Profesional de apoyo y técnico
2	Coordinador alterno	**5**	Mano de obra
3	Profesional		

Nº Cargo	**Nombre persona**	**Formación/ Profesión**	**Empleador**	**Describir claramente la función en el proyecto**
1	Paola Andrea Lozada Perdomo Coordinador principal	Administradora de Negocios. Mg. En Desarrollo Rural	Cooperativa La Manzana	Velará por la correcta ejecución y coordinará con los ejecutivos de FIA la correcta entrega de resultados y ajustes requeridos en la implementación. Ejecutará el objetivo 1 con apoyo de consultoría y participará de todas las

				actividades del proyecto.
2	Alejandra Vázquez	Veterinaria. Mg. En desarrollo rural ©	Cooperativa La Manzana	Estará encargada de la coordinación técnica del objetivo 4 del proyecto y el aporte metodológico para los 6 objetivos
3	Ronald Javet	Artista Plástico. Especialista en E-commerce	Cooperativa La Manzana	Estará encargado de la coordinación del objetivo 2 del proyecto. Experto en heramientas de e-commerce y tecnología para la comercialización, páginas web, etc.
3	Ursula Fernandez	Bióloga. Mg. En Desarrollo a Escala Humana ©	Cooperativa La Manzana	Como Gerenta de l a Cooperativa tendrá un incentivo para la implementación de los objetivos 3, 4, 5 y 6
3	Claudia Lega	Sicóloga	Cooperativa La Manzana	Como vendedora de la cooperativa tendrá un Incentivo para la implementación de los objetivos 2 y 3 del proyecto
3	Monica Abello	Tecnóloga Agrícola	Cooperativa La Manzana	Profesional de capacitación de apoyo al objetivo 3 y 4
4	Glenda Lovera	Agricultora	Cooperativa La Manzana	Facilitadora local de la Mesa Regional de Mujeres Rurales.
4	Jorge Guzman Coliboro	Agricultor	Cooperativa La Manzana	Facilitador local de la Asociación Gremial Los Ríos Orgánico
4	Patricia Casas	Agricultora	Cooperativa La Manzana	Facilitadora local del Comité de productores orgánicos de Paillaco

22.4. Si corresponde, indique las actividades de la propuesta que serán realizadas por terceros[14]

Actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar

[14] Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.

• Elaboración de un recetario por canasta en asocio con la escuela de gastronomia de Inacap Los Ríos. • Elaboración de un serie de videos promocionales de cada uno de los eslabones de la cadena de agroecología • Elaboración de cuñas de radio de promoción del proyecto • Impresión y distribución de recetario por canasta.	Acá Comunicaciones
• Apoyo en diseño a las actividades de los cuatro objetivos: recetarios, folletos, pendones, afiches, etiquetas.	Dafne Gho
• Taller de mapeo de la cadena de pequeños productores agroecológicos y locales de la Region de Los Ríos. • Taller de análisis de brechas de la cadena de valor de pequeños productores agroecológicos y locales de la Región de Los Ríos • Taller para la elaboración e implementación de un plan de mejoramiento y una estrategia de comercialización de la cadena de valor de produccion orgánica de la Región de Los Ríos • Taller de validación de la estrategia de comercialización, capacitación y programa de mejoras físicas con los productores.	Satori Gestión Territorial

23. INDICADORES DE IMPACTO						
Selección de indicador [15]	**Indicador**	**Descripción del indicador[16]**	**Fórmula del indicador**	**Línea base del indicador[17]**	**Meta del indicador al término de la propuesta[18]**	**Meta del indicador a los 3 años de finalizado la propuesta[19]**

[15] Marque con una X, el o los indicadores a medir en la propuesta.
[16] Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en la propuesta.
[17] Completar con el valor que tiene el indicador al inicio de la propuesta.
[18] Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final de la propuesta.
[19] Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al cabo de 3 años de finalizado la propuesta.

24. PROPIEDAD INTELECTUAL			
SI		**NO**	**x**

24.1. Si la respuesta anterior fue SI, indique cuáles:

(Máximo 2.000 caracteres)

24.2. Declaración de interés

Indicar si existe interés por resguardar la propiedad intelectual de la innovación que se desarrolle en el marco del proyecto (marque con una X).

SI		**NO**	**x**

24.3. En caso de existir interés especificar quién la protegerá. En caso de compartir el derecho de propiedad intelectual especificar los porcentajes de propiedad previstos.

Nombre institución	% de participación

24.4. Indicar si el ejecutor y/o asociados cuentan con una política y reglamento de propiedad intelectual (marque con una X).

SI		**NO**	**X**

ANEXOS

Anexo 1. Cuantificación e identificación de beneficiarios directos de la iniciativa[20]

COMITÉ DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DE PAILLACO
Indique el número aproximado de los beneficiarios directos de la iniciativa

Género	**Masculino**			**Femenino**			
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Hombres	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Mujeres	Subtotal
Productor micro-pequeño	1		7	3		37	44
Productor mediano-grande							
Subtotal							
Total			7			37	44

MESA REGIONAL DE PRODUCTORAS RURALES
Indique el número aproximado de los beneficiarios directos de la iniciativa

Género	**Masculino**			**Femenino**			
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Hombres	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Mujeres	Subtotal
Productor micro-pequeño			0	15	14	29	29
Productor mediano-grande			0			0	
Subtotal							
Total							29

ASOCIACION GREMIAL LOS RIOS ORGÁNICOS
Indique el número aproximado de los beneficiarios directos de la iniciativa

Género	**Masculino**			**Femenino**			
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Hombres	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total Mujeres	Subtotal
Productor micro-pequeño	1	8	9	3	22	25	38
Productor							

[20] Se entiende por beneficiarios directos quienes reciben los recursos de la propuesta y/o se apropian de los resultados de esta. Estos pueden ser empresas del sector agroalimentario y forestal u otros.

mediano-grande							
Subtotal			9			25	38
Total			9			25	38

BENEFICIARIOS TOTALES

Indique el número aproximado de los beneficiarios directos de la iniciativa

Género	**Masculino**			**Femenino**		
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Total hombres	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Subtotal
Productor micro-pequeño	2	8	10	21	36	57
Productor mediano-grande						
Subtotal			10			57
Total						

Anexo 2: Ficha identificación del equipo técnico

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

Nombre completo	Paola Andrea Lozada Perdomo
RUT	
Profesión	Administradora de Negocios. Mg. Desarrollo Rural
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultora independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	

Firma	

Nombre completo	Alejandra Vazquez
RUT	
Profesión	Medico Veterinaria. Mg. Desarrollo Rural ©
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultora Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Ronald Javet
RUT	
Profesión	Artista Plástico
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultor independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	

Firma	

Nombre completo	Úrsula Fernández
RUT	
Profesión	Bióloga Ambiental. Mg. Desarrollo a Escala Humana ©
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa La Manzana
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Claudia Lega
RUT	
Profesión	Sicóloga
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa La Manzana
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	

Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Monica Abello
RUT	
Profesión	Técnico Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultora independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Anexo 3. Antecedentes curriculares de la entidad postulante y asociados.

CV entidad postulante

Nombre: Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia

Fecha constitución: 2009,

N° de socios: 200 socios. 1 asamblea general de socios anual y reuniones mensuales del directorio.

Objetivo: Suministrar a sus socios y socias y a terceros artículos y mercaderías con el objeto de mejorar su calidad de vida y condiciones económicas. Lineamientos internos: adquirir preferentemente a pequeños/as productores/as, preferir la producción local, establecer relaciones directas con proveedores/as y con clientes, ofrecer niveles de precio similares al comercio general, búsqueda continua, de nuevos productos y promover estilos de vida saludable y natural. En el caso de alimentos, preferir aquellos cuya producción se lleve a cabo en forma natural, evitando el uso de productos químicos sintéticos y la degradación del medio natural.

Actividad realizada de manera continuada y permanente desde la creación de la cooperativa: Mantención de un local de compra-venta de productos de preferencia producidos localmente y con bajo impacto ambiental, tanto en la fase de producción como en la fase de comercialización. Actualmente nuestro local comercial tiene más de 70 productos diferentes. Horario de atención del local comercial lunes a viernes de 11:00 hasta las 14:00 y de 15:00 hasta las 19:00 h., sábado 10:30 hasta las 13:30 h.

Actividades realizadas:

Diseño de principios y criterios de compra de productos para la cooperativa la manzana.

Participación en diversas charlas y seminarios promoviendo los objetivos de la cooperativa la manzana; Seminario hortofrutícola 2014, Seminario de Comercio Justo 2014, UACh Facultad de Agronomía 2011, Seminario de Producción Orgánica Río Bueno 2010.

Participación en con un Stand de promoción de los objetivos y venta de productos de la cooperativa, Feria del Mar 2010, Festival de la Cerveza Negra 2010, Festival Cine Valdivia 2012.

Participación en grupos de trabajo permanentes: a partir del 2014 se participa en la Mesa de Cooperativas Regional y en la Comisión Regional de Agricultura Orgánica (CRAO), mesa n°3 Fomento Productivo y Desarrollo de Mercados Locales.

Proyectos con financiamiento externo:

2014 Proyecto en ejecución. Organismo asociado al "3er Encuentro de *Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Saludable"* financiado por el 2° Llamado del Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2014. En coejecución con la Asociación de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia.

2013 *"Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Sana: Promoción y Sensibilización de Buenas Practica Entre los Consumidores de la Comuna de Valdivia*" financiado por el 2° Llamado del Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2013, Cooperativa de Consumo Responsable en coejecución con la Asociación de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia.

CV asociado 1: Municipalidad de Paillaco

Alcaldesa: Maria Ramona Reyes Painequeo
Administrador Municipal: Hernán Low Gómez

La Ilustre Municipalidad de Paillaco, como órgano autónomo y descentralizado de la administración del Estado, se crea el 17 de Agosto de 1934, a través del Decreto ley Nº 5456, a partir de la antigua Subdelgación de la Comuna de la Unión. Se origina, por el crecimiento gradual de la antigua aldea; que exigió el nombramiento de una delegación Municipal, dependiente de la Municipalidad de La Unión, para que administrará la ordenación urbana con la estructuración de las manzanas, de las calles y veredas, junto a la conquista de las primeras oficinas públicas.

La Ilustre Municipalidad de Paillaco, en el marco de las funciones privativas señaladas en la Ley Orgánica constitucional de Municipalidades, debe velar por la satisfacción de las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el progreso económico, social y cultural de la comuna y según se señala en el artículo 4º letra d de la misma disposición, los municipio pueden desarrollar actividades tendientes a hacer efectiva dentro de su territorio "La capacitación, la promoción del empleo y el fomento productivo".

Para estos fines, la municipalidad organiza sus recursos humanos, técnicos y financieros para dar cumplimiento a sus objetivos y propósitos. Suscribe convenios con Organismos del Estado, sostiene la Educación y la salud y coordina los demás ministerios sectoriales para propender al desarrollo integral de sus habitantes.

En materias de Desarrollo Productivo, ha creado la Unidad Municipal de Desarrollo Local y cuenta con un Departamento de Desarrollo Rural, compuesto por un equipo de Profesionales y técnicos de 16 funcionarios; con los cuales se ejecutan los convenios PRODESAL y PDTI de INDAP y atiende otros asuntos en el medio rural.

El Departamento de Desarrollo Rural desde el año 2012, se hace cargo de una Escuela Rural abandonada para realizar Gestiones para Implementar la Escuela Agroecológica de LUMACO, que se levantará como un centro de referencia para la Producción Agroecológica de la Región de Los Ríos.

CV Asociado 2: Asociación Gremial Los Ríos Orgánico

Nombre: Asociación Gremial los Ríos Orgánicos
Fecha constitución: 27 de Noviembre del 2009
N° de socios: 38 socios; 9 hombres y 25 mujeres

Reuniones cada dos meses, al año (septiembre, noviembre, junio, marzo)

Objetivo: Promover la agricultura orgánica dentro del municipio de Paillaco. Capacitarse y fortalecer la organización.

Logros: La Asociación Gremial de Productores Los Ríos Orgánico es la primera agrupación de los Ríos registrada en el Sistema Nacional de Certificación del SAG, ceremonia realizada en Julio del 2014.

Participa de manera activa en la Comisión regional de agricultura orgánica y en la comisión nacional de agricultora orgánica dentro de la Mesa de fomento productivo y desarrollo de mercados locales.

A través de un PROGISO INDAP Fomento de Comités de Productores orgánicos de cada comuna de la Región.

Coordinación general del Encuentro Regional de Agricultura Orgánica a desarrollarse en Noviembre del 2014.

A través de un convenio y conversación con el Departamento de agricultura orgánica, unidad de fomento de la agroecología a nivel nacional. Durante los próximos 5 años se fomenta y trabaja la Agricultura Orgánica a través de los comités de productores orgánicos de la Región.

CV Asociado 3: Comité de prodctores orgánicos de Paillaco

Nombre: Comité de agricultores orgánicos de Paillaco.
Fecha constitución:
N° de socios: 37 socias y 7 socios;
Objetivo: Promover la agricultura orgánica dentro del municipio de Paillaco. Capacitarse y fortalecer la organización.

Actividades realizadas: Giras técnicas, actividades de formación y capacitación. Agricultores beneficiarios de INDAP; entrega individual de nylon, invernaderos y asistencia técnica de los Prodesal.

Últimos proyectos ejecutados:

PROGISO 2013 Gira a conocer comunidad mapuche para conocer ruka, quesera, grupo de apicultores en las cercanías de Villarica. Gira a Yumbel, gira CET, escuela agroecológica el Manzano .

PROGISO INDAP 2014 Gira a Temuco para ver iniciativas de agricultoras. Se juntaran con el PDTI y otros prodesales

CV Asociado 4: Mesa Regional de Mujeres Rurales

Nombre: Mesa Regional de Mujeres Rurales
Fecha constitución: 3 de Julio de 2009
N° de socias: 29 socias
Objetivo: Ser un interlocutor válido desde el mundo rural femenino hacia los servicios públicos de la Región de los Ríos.
Actividades realizadas: La mesa se junta 2 veces al mes para tratar temáticas vinculadas al desarrollo profesional y personal de las socias. Tienen un trabajo constante con los siguientes servicios públicos como SERNAM, PRODUMU e INDAP.

Asociado 5: Asociación de Consumidores de Valdivia

Nombre: Asociación de consumidores y usuarios de la provincia de Valdivia

Fecha constitución: 2007, registro N| 3-10-AC Ministerio de Economía

N° de socios: 33 socios. 1 asamblea general de socios anual y reuniones mensuales del directorio.

Objetivo: Difundir los derechos de los consumidores y consumidoras y promover hábitos de consumo responsable y de cuidado al medio ambiente.

Actividades realizadas: Entrega permanente de orientación, a través de capacitaciones, charlas y campañas educativas a organizaciones sociales que funcionan en las comunas de la Región. Entre los años 2010 y 2014 ACOVAL ha desarrollado iniciativas de capacitación y participación ciudadana en sectores como Panguipulli, Paillaco, Rio Bueno y San José de la Mariquina, Corral. Iniciativas en la que se ha puesto hincapié en la necesidad de cambiar hábitos de consumo.

Últimos proyectos ejecutados:

2014 Proyecto en ejecución. “3er Encuentro de *Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Saludable”* financiado por el 2° Llamado del Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2014. En coejecución con la Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia, la ManZana.

2014 Proyecto de investigación *"Diagnóstico de la situación actual de la agricultura orgánica de la comuna de Paillaco"*. Proyecto que desarrolla en alianza con los A.G de pequeños productores orgánico de la Región de Los Ríos y el Comité de Pequeños productores orgánicos de la comuna de Paillaco.

2013 *"Consumo Responsable, Comercio Justo y Alimentación Sana: Promoción y Sensibilización de Buenas Practica Entre los Consumidores de la Comuna de Valdivia*" financiado por el 2° Llamado del Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2013 en coejecución con la Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia, la ManZana.

2013 Eficiencia Energética Consumo Responsable en la Villa Otto Haverveck y Barrios Los Conquistadores de Valdivia. Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2013.

2012 Eficiencia Energética y Consumo Responsable en la Villa Claro de Luna. Fondo Para Asociaciones de Consumidores 2012.

Anexo 4. Carta de compromiso aportes entidad postulante y asociados

Entidad Postulante: Cooperativa La Manzana

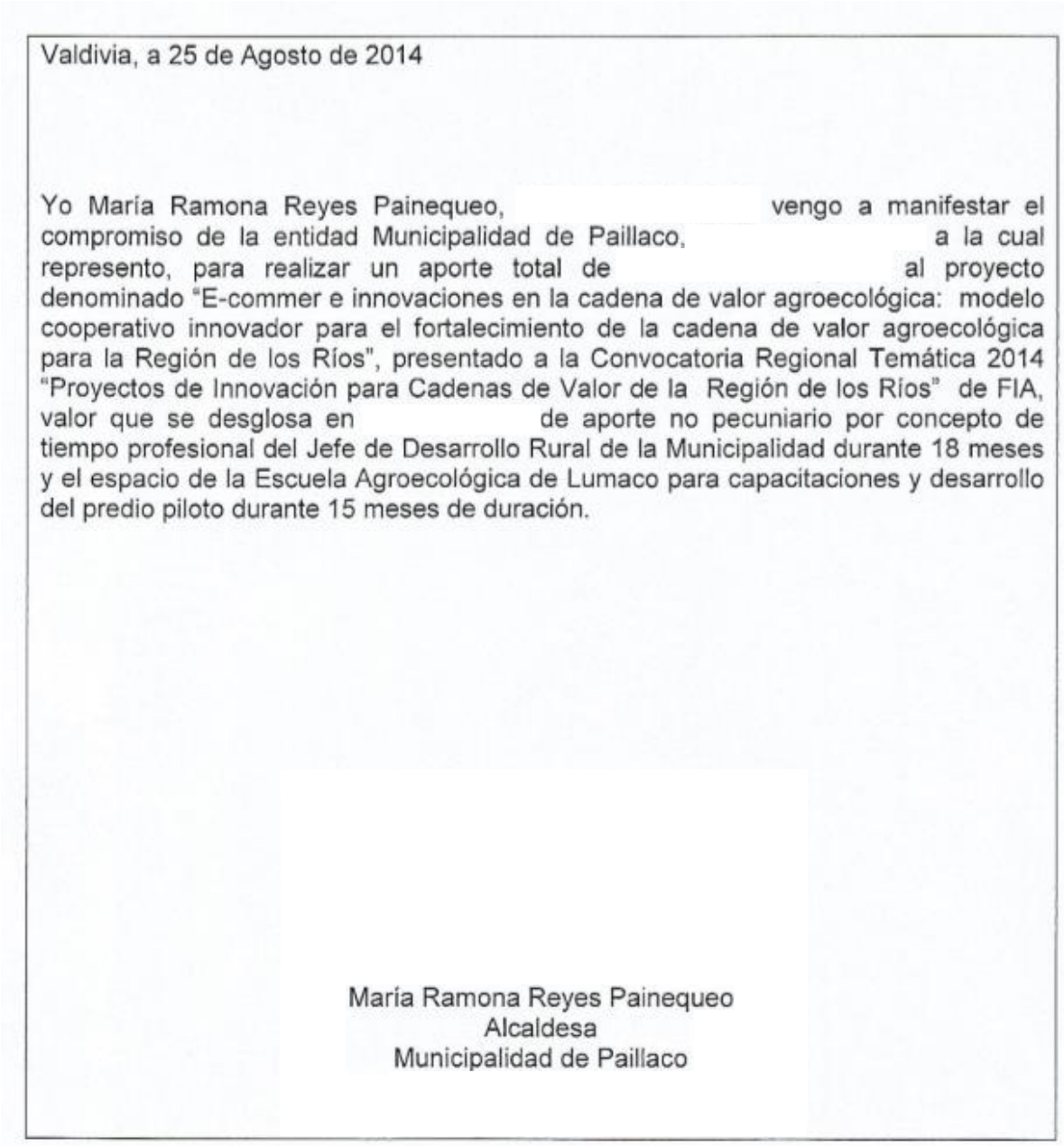
Valdivia, a 24 de agosto de 2014

Yo, Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos vengo a manifestar el compromiso de la entidad Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado "E-commerce e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios y como aportes no pecuniarios.

El rol de la Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana, dentro del proyecto será ejecutar la propuesta, coordinando la correcta participación de los distintos actores, la implementación de las actividades comprometidas y la entrega de los reportes administrativos y técnicos requeridos por el financiador FIA.

RONALD JAVET PLEGUEZUELOS
Representante legal
Cooperativa de Consumo Responsable LA Manzana

Asociado 1: Municipalidad de Paillaco



Valdivia, a 25 de Agosto de 2014

Yo María Ramona Reyes Painequeo, vengo a manifestar el compromiso de la entidad Municipalidad de Paillaco, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado "E-commer e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en de aporte no pecuniario por concepto de tiempo profesional del Jefe de Desarrollo Rural de la Municipalidad durante 18 meses y el espacio de la Escuela Agroecológica de Lumaco para capacitaciones y desarrollo del predio piloto durante 15 meses de duración.

María Ramona Reyes Painequeo
Alcaldesa
Municipalidad de Paillaco

Asociado 2: Asociación Gremial de productores Orgánicos (AG Los Ríos Orgánicos)

Valdivia, a 22 de Agosto de 2014

Yo, Jorge Luis Guzmán Coliboro vengo a manifestar el compromiso de la entidad Asociación Gremial de Productores Los Rïos Orgánico, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado "E-commer e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios y en convocatoria de capacitaciones como aportes no pecuniarios.

El rol de la Asociación Gremial dentro del proyecto es:

Participar activamente con 6 productores de la Comuna de Paillaco en el proyecto como beneficiario directo del mismo.
Participar como Asociación Gremial de Productores en las capacitaciones en la Escuela Agroecológica de Lumaco.
Participar en el diseño del calendario para la plantación y venta de los productos agrícolas.

Jorge Luis Guzmán Coliboro
Presidentel
Asociación Gremial de Productores Los Ríos Orgánico
RUT Representante Legal

Asociado 3: Comité de Productores orgánicos de Paillaco

Valdivia, a 25 de Agosto de 2014

Yo ANA MARIA COLIBORO VEGA, vengo a manifestar el compromiso de la entidad COMITÉ DE PRODUCTORES ORGANICO DE PAILLACO , a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado "E-commer e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios y en convocatoria de capacitaciones como aportes no pecuniarios.

El rol del Comité de productores orgánicos de Paillaco dentro del proyecto es:

Participar activamente con 8 productores de la Comuna de Paillaco en el proyecto como beneficiario directo del mismo.
Participar como Comité en las capacitaciones en la Escuela Agroecológica de Lumaco.
Participar en el diseño del calendario para la plantación y venta de los productos agrícolas.

ANA MARIA COLIBORO VEGA
Presidente
COMITÉ DE PRODUCTORES ORGANICO DE PAILLACO

Asociado 4: Mesa Regional de Mujeres Rurales

Valdivia, a 22 de Agosto de 2014

Yo, Glenda Alejandra de Lourdes Lovera Urra vengo a manifestar el compromiso de la entidad Mesa Regional de Mujeres Rurales, a la cual represento, para realizar un aporte total de pesos al proyecto denominado "E-commer e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios y en convocatoria de capacitaciones como aportes no pecuniarios.

El rol de la Asociación Gremial dentro del proyecto es:

Participar activamente con 10 productoras de la Mesa Regional en el proyecto como beneficiario directo del mismo.
Participar como Organización Mesa Regional en las capacitaciones en la Escuela Agroecológica de Lumaco.
Participar en el diseño del calendario para la plantación y venta de los productos agrícolas.

Glenda Lovera Urra
Presidenta
Mesa Regional de Mujeres Rurales

Asociado 5: Asociación de Consumidores de Valdivia ACOVAL

Valdivia, a 24 de agosto de 2014

Yo, Rubén Parada Pérez vengo a manifestar el compromiso de la entidad Asociación de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado "E-commer e innovaciones en la cadena de valor agroecológica: modelo cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica para la Región de los Ríos", presentado a la Convocatoria Regional Temática 2014 "Proyectos de Innovación para Cadenas de Valor de la Región de los Ríos" de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios y en convocatoria a capacitaciones como aportes no pecuniarios.

El rol de la Asociación de Consumidores y Usuarios de la Provincia de Valdivia, dentro del proyecto será: Participar activamente en la convocatoria, difusión y en ejecución de las actividades de difusión, así como en instancia de replicabilidad del proyecto.

Anexo 5. Carta compromiso de cada integrante del equipo técnico

Valdivia, 26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Paola Andrea Lozada Perdomo, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Coordinadora Principal en el proyecto denominado “E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos”, presentado a la “Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 135 horas por mes durante un total de dieciocho meses, servicio que tendrá un costo total de como aporte FIA.

Paola Andrea Lozada Perdomo

Coordinadora Principal

Valdivia, 26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Alejandra Pascale Vásquez Silva, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Coordinadora Técnica en el proyecto denominado “E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos”, presentado a la “Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 135 horas por mes durante un total de dieciocho meses, servicio que tendrá un costo total de como aporte FIA.

Alejandra Pascale Vásquez Silva
Coordinadora Técnica

Valdivia, 26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Proesional de Apoyo en el proyecto denominado "E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos", presentado a la "Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos". Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 135 horas por mes durante un total de seis meses, servicio que tendrá un costo total de como aporte FIA.

Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos

Profesional de Apoyo

Valdivia,26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Ursula Andrea Fernández Vöckt, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Profesional de Apoyo en el proyecto denominado “E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos”, presentado a la “Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 80 horas por mes durante un total de dieciocho meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA y como aportes pecuniarios de la Contraparte.

Ursula Andrea Fernández Vöckt
Profesional de Apoyo

Valdivia,26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Claudia Lega Posse, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Profesional en el proyecto denominado “E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos”, presentado a la “Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 80 horas por mes durante un total de nueve meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA y como aportes pecuniarios de la Contraparte.

Claudia Lega Posse
Profesional

Valdivia,26 de Agosto, 2014

CARTA DE COMPROMISO

Yo Monica Abello, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Profesional de capacitación de Apoyo en el proyecto denominado “E-commerce e innovaciones en la cadena de valor de agroecología: Modelo de negocio cooperativo innovador para el fortalecimiento de la cadena de valor agroecológica de la Región de Los Ríos”, presentado a la “Convocatoria Proyectos de Valor para las Cadenas de Valor de la Región de Los Ríos”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 135 horas por mes durante un total de quince meses, servicio que tendrá un costo total de como aporte FIA.

Monica Abello
Profesional

Anexo 6. Currículum Vitae (CV) de los integrantes del Equipo Técnico

Curriculum Paola Lozada

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre:	Paola Andrea Lozada Perdomo

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2002	Administrador de Negocios Facultad de Ciencias Económicas y administrativas, Universidad EAFIT. Medellín, Colombia.
2012	Postgrado, Magíster en Desarrollo Rural, Universidad Austral de Chile . Valdivia, Chile.

ANTECEDENTES LABORALES

2014

Consultoría para el desarrollo de un plan de gestión de infraestructura inteligente para el proyecto de conexión vial Chaihuín – Río Bueno. The Nature Conservancy. Julio 2014.

Consultoría para el desarrollo económico local y trabajo decente en el marco del diálogo forestal. Organización Internacional del Trabajo OIT. Julio – Septiembre 2014.

2012 - 2014

Profesional División de planificación y desarrollo regional. Gobierno Regional de Los Rios. Encargada de la Política Regional de Desarrollo Pesquero y asesora para el Fondo de innovación para la competitividad.

2011

Encargada de la Política de Desarrollo Pesquero Regional 2012 – 2015. Preparación de fase de participación ciudadana (cuatro talleres territoriales y uno regional).Serema de Economía Región de Los Ríos.

2010

Investigadora Mercados y estrategias de competitividad. Proyecto Turismo Sustentable En Áreas Protegidas: Una Estrategia de Competitividad y Diferenciación para el Producto Regional Selva Valdiviana. Instituto de Turismo. Universidad Austral de Chile

Formulación del perfil de programa FNDR Fondo concursable para el financiamiento de iniciativas productivas de comunidades aledañas al sistema nacional de áreas silvestres protegidas del Estado (SNASPE) de la Región de Los Ríos. GEF SIRAP – WWF - CONAF. Chile.

Isla Mocha-Tirúa, modelo de reconstrucción sustentable para el desarrollo del ecoturismo. WWF –Chile. Elaboración de la propuesta técnica para ser presentada a Innova CORFO. WWF Chile.

2009

Coordinadora técnica Proyecto Diseño y Elaboración de La Política Regional de Turismo 2010-2014, Región de Los Ríos PROGRAMA ECO REGIÓN LOS LAGOS SUSTENTABLE AGENDA LOCAL 21. Valdivia Chile

2008- 2009

Investigadora de mercado. proyecto BID:Investigación para la conformación de un área marina protegida en Chiloé Corcovado. Instituto de Turismo. Universidad Austral de Chile

Investigadora Biocomercio sostenible. INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT (IAvH). Bogotá, Colombia. Diseño del sistema de monitoreo y evaluación del proyecto Facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad.Negociación final del proyecto Full Size entre el país y el GEF con PNUMA (como agencia implementadora): Facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad y apoyo a actividades de desarrollo de mercados en la región andina.

2008

Consultora desarrollo empresarial. WWF Chile. Valdivia. Fortalecimiento del proceso de construcción del plan de negocios y la conformación de la empresa asociativa MapuLahual en los rubros de ecoturismo, conservas y artesanías, impulsado por la consultora CEGEDE.

Consultora desarrollo empresarial. Fundación Omacha. Bogotá Colombia. Análisis de la cadena de valor de peces ornamentales en Puerto Carreño Vichada y elaborar el plan de negocios para la asociación El Diamante.

2006 - 2008

Investigadora Biocomercio sostenible. INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT (IAvH). Bogotá, Colombia. Coordinación del componente de cadenas de valor con énfasis en gestión y desarrollo empresarial de la meta 2, del plan estratégico del IAvH: al menos tres áreas piloto con herramientas de manejo implementadas por comunidades, incorporando técnicas y prácticas de manejo cultural y ancestral.

2005 – 2006

Investigadora Biocomercio sostenible. INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT (IAvH). Bogotá, Colombia. Coordinación técnica del capítulo de Colombia en la fase PDFB del proyecto GEF Facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad y apoyo a actividades de desarrollo de mercados en la región andina celebrado entre la CAF y el IAvH y con PNUMA como agencia implementadora.

2004 – 2005

Investigadora Biocomercio sostenible. INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT (IAvH). Bogotá, Colombia. Coordinación de las actividades relacionadas con el cierre del proyecto Capacitación y fortalecimiento para el desarrollo empresarial a partir de productos de la biodiversidad (FAO – IAvH).

2003- 2004

Investigadora Biocomercio sostenible. INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT (IAvH). Bogotá, Colombia. Coordinación de la participación de Colombia en el Foro de Inversionistas para empresas de la Biodiversidad de la región andina amazónica, realizado en Lima – Perú en el marco del proyecto BIOTRADE UNCTAD – IAvH.

2002-2003

Analista Financiero Jr.C.I. BANADEX. Apartadó – Colombia

2001

Asesora de mercadeo y desarrollo empresarial. FUNDACIÓN ESPAVÉ. Medellín Colombia. Elaboración del plan de negocios del producto Condimentos Naturales del Pacífico. Énfasis en el capítulo financiero, una proyección de estados e indicadores financieros a cinco años en tres escenarios.

2000

Consultora de mercadeo – Contratista. CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL URABÁ – CORPOURABA. Apartadó – Colombia

Curriculum Alejandra Vásquez

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre:	Alejandra Pascale Vásquez Silva

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

1993-2000:	Educación Básica y media, Colegio María Inmaculada, Providencia, Santiago.
2001-2006:	Pregrado, Medicina Veterinaria, Universidad de Chile.
2010-2011:	Postgrado, Magíster en Desarrollo Rural, Universidad Austral de Chile (c)

TÍTULOS, GRADOS Y ESPECIALIZACIONES

2013

Curso "Monitoreo Evaluativo de Proyectos: Usando los Enfoques de Gestión por Resultados (EGR) y de Marco Lógico (EML) mediante el SIMER", FAO: Núcleo de Capacitación en Políticas Públicas FAORLC.

2012

Cuarto Modulo “Executive Leadership in Food Safety” (Series de Liderazgo Ejecutivo en Inocuidad de Alimentos) IICA, Universidad de Minnesota. Ciudad de Panamá, Panamá.

2011

Tercer Modulo “Executive Leadership in Food Safety” (Series de Liderazgo Ejecutivo en Inocuidad de Alimentos) IICA, Universidad de Minnesota. Bogotá, Colombia.

2010

Diplomado Internacional de Especialización en Derechos Económicos, Sociales y Culturales en Pueblos Indígenas y Derecho a la Alimentación, Fundación Henry Dunant América Latina y FAO.

Segundo Modulo “Executive Leadership in Food Safety” (Series de Liderazgo en Inocuidad de Alimentos) IICA, Universidad de Minnesota. Minnesota, EEUU

2009

Curso Formulación de Proyectos de Innovación, FIA, Ministerio de Agricultura.

Primer Modulo “Executive Leadership in Food Safety” (Series de Liderazgo en Inocuidad de Alimentos) IICA, Universidad de Minnesota. Quito, Ecuador.

2008

Título de Médico Veterinario con Distinción Máxima, Universidad de Chile.

Diplomado en “Gestión social de recursos naturales” Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile (Beca excelencia académica).

Diplomado en “Enfoque de género, familia y políticas públicas” Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

DISTINCIONES

2013

Invitada como representante de Chile y Latinoamérica a “Prince Mahidol Award Conference: “A World United Against Infectious Diseases: Cross Sectoral Solutions” y Congreso ·One Health, One World” en temáticas de inocuidad alimentaria, Bangkok, Tailandia.

2010

Beca Magister Nacional, CONCYT, Gobierno de Chile.

2009

Beca “Executive Leadership in Food Safety” (Series de Liderazgo en Inocuidad de Alimentos) IICA, Universidad de Minnesota.

Beca Diplomado Internacional de Especialización en DESC de los Pueblos Indígenas y Derecho a la Alimentación, Fundación Henry Dunant América Latina y FAO.

2008

Beca excelencia académica Pulso, Diplomado en Gestión Social de Recursos Naturales, Fac. De Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

2007

Seleccionada Programa Tesis País, de la Fundación Para La Superación de la pobreza.

PUBLICACIONES

2008

Editora apunte docente: “Guía para la planificación y evaluación de proyectos” Departamento de Fomento de la Producción, Fac. de Cs. Veterinarias y Pecuarias, U. de Chile.

Memoria de Título médico Veterinario “Bioseguridad en ganadería ovina de la zona centro-sur, perteneciente a la agricultura Familiar Campesina”.

“Bioseguridad en Ganadería Ovina” Tesis País de la Fundación para la Superación de la Pobreza", Ciclo 2007-08.

ANTECEDENTES LABORALES Y VOLUNTARIADO

2013-2014

Profesional de Apoyo en “Prospectiva Local Consultores” desarrollando proyectos como “Política Regional de Desarrollo Silvoagropecuario”, MINAGRI- GORE Los Ríos; Plan de Educación Ambiental “Ventana al Río San Pedro”, Coordinadora Mesa Empresa y Comunidad, entre otros.

Consejo de Administración Cooperativa de Consumo Responsable. Apoyo administración tienda, representante en conferencias y seminarios, charlas de consumo responsable, comercio justo y alimentación saludable, coordinación de eventos y actividades de difusión, entre otros.

2012-2013

Coordinadora Oficina Técnica Municipal del Paisaje de Conservación Valle Río San Pedro, comuna de Máfil, Proyecto GEF SIRAP (Consultora Programa Naciones Unidas para el Desarrollo).

2011

Profesional de Apoyo en la formulación de la Política Regional de Desarrollo Pesquero, Capitulo Pesca Artesanal SEREMI Economía, Región de Los Ríos. Corporación Regional de Desarrollo Productivo.

Investigadora Tesis de Magister en Patrimonio alimentario de Pueblos Huilliches del Lago Ranco.

Ayudante Docente Curso: “Desarrollo Rural”, Facultad de Ciencias Agrarias, U. Austral de Chile.

Consultoría “Desarrollo de espacios de mercado para productos agrícolas orgánicos nativos del Archipiélago de Chiloé”, Centro de educación y tecnología CET, Chiloé.

2009

Evaluadora en proyecto “Certificación de Competencias Laborales”, rubro agropecuario. Fundación Chile.

Equipo Metodológico y de promoción de participación ciudadana barrial, Jornadas de Dialogo Barrial. Municipalidad de Maipú, Santiago.

2008-2009

Coordinadora Proyecto “Potenciando el liderazgo de jóvenes y niños urbanos y rurales a través del intercambio de conocimientos sobre el medio ambiente, la salud animal y humana”, Comuna de Canela, Región de Coquimbo, U. de Chile y University of Michigan State, Estados Unidos.

Directora Centro de Voluntariado Veterinario, CEVEVET. Facultad Veterinaria, U. de Chile.

2007-2008

Ayudante Docente Cursos: “Agricultura Familiar Campesina y Desarrollo Rural” y “Planificación y Evaluación de Proyectos”, Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias, Universidad de Chile.

Encuestadora especificaciones técnicas de bioseguridad, Regiones VI, VII y VIII, proyecto INDAP Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias, U. de Chile.

Coordinadora Operativos de atención primaria veterinaria en animales menores y educación en tenencia responsable de mascotas. Región Metropolitana.

Directora Centro de Voluntariado Veterinario CEVEVET, Fac. de Cs. Veterinarias y Pecuarias U. de Chile.

Expositora Stand INDAP en Expoalimenta, Espacio Riesco Staff 7° Conferencia Internacional Expo Mundo Rural, INDAP, U. de Chile, CEPAL

Coordinadora Área Veterinaria Trabajos Voluntarios de Invierno FECH, Comuna de Las Cabras, VI región.

Coordinadora Área Veterinaria “Misión salud Coya”, Comuna de Machalí, VI Región.

2006-2008

Representante y Coordinadora Comisión Organizadora Trabajos Voluntarios Veterinarios, Universidad de Chile.

2002-2009

Atención Veterinaria, Asistencia Técnica y capacitación a pequeños productores pecuarios, Comunas de Cochamó, Lonquimay, Las Cabras, Fresia y Lago Ranco, Trabajos Voluntarios Veterinarios, U. de Chile.

2001-2007

Garzona eventos Banquetería Lo Águila, PG Producciones, entre otras.

Curriculum Ursula Fernández

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre: Ursula Andrea Fernández Vöckt

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

1995 España	Bióloga Ambiental Universidad Autónoma de Madrid (UAM).;
2013	Postgrado, Magíster en Desarrollo a Escala Humana(c), Universidad Austral de Chile . Valdivia, Chile.
2006-1990	Cursos de formación en temáticas ambientales, España y Chile

EXPERIENCIA LABORAL RECIENTE

2013-2012

Profesora Magister Educación Promoción 2010-2012, Universidad de la Frontera: Ramo Educación Ambiental al Aire Libre.

Profesora Magister Educación Promociones 2012-2014 y 2010-2012, Universidad de la Frontera: Ramo Educación Ambiental.

2013-2007

Profesora adjunta, Fac. Filosofía y Humanidades. Instituto Ciencias Sociales, UACh. Bachillerato en Humanidades, módulo “Conceptos Básicos de Educación e Interpretación Ambiental”.

Profesora adjunta, Fac. Filosofía y Humanidades. Instituto Ciencias Sociales, UACh. Ramo Semestral optativo Educación Ambiental.

2012

Coordinación Curso “Capacitación a Guías de Turismo de la Región de los Ríos”. 40 horas de duración. Parte docente; Interpretación Ambiental, 8 horas. Empresa Murillo y Partner Capacitación Ltda.

2012-2011

Talleres de formación de Monitores de Educación Ambiental al Aire Libre. Parque Katalapi, Pto. Montt 24 horas.

2010-2007

Capacitaciones a profesores de Educación Básica y Media metodología de Educación Ambiental “El estudio de la Ecología en el Patio de la Escuela (EEPE)”. Cursos de formación intensiva de tres días de duración cada uno. Profesores de Valdivia, Chaihuin, Palena, Futaleufú y Chiloé.

2009

Coordinación técnica proyecto Fondo de Protección Ambiental: “Protegiendo la biodiversidad de los bosques y humedales: una experiencia de gestión participativa de Reservas Naturales Urbanas en el barrio de Huachocopihue”.

2008-2006

Coordinación técnica proyecto PPS/PNUD: “Mujeres Artesanas y PFNM en Huiro”, Agrupación de Mujeres Kutralhue, Huiro, Corral.

2006

Capacitación “Talleres teórico-práctico en distintos aspectos del manejo del uso público en áreas protegidas, con énfasis en planificación y monitoreo de áreas de uso intensivo”.

Talleres de capacitación insertos en la Consultoría en Educación e Interpretación Ambiental. WWF- Fundación Andes. Proyecto “Áreas focales para el Fomento del ecoturismo en la IX Y X Región, localidades, de Quinquen, Chaihuin y Mapu Lahual”

CONSULTORIÁS

2013-2010

Encargada Talleres de Educación Ambiental en Nodos vinculados al Proyecto Sistema Regional de Áreas protegidas para la conservación y usos sustentable del bosque lluvioso templado. (8 talleres en comunidades de las localidades de Máfil y Los Lagos).

Consultora proyecto GEF SIRAP: Sistema Regional de Áreas protegidas para la Conservación y usos sustentable del Bosque Lluviosa Templado Valdiviano” para la realización del Diseño y Procesamiento de Datos de un Test de Conocimiento sobre Temáticas Ambientales en el Valle Central de la Región de los Ríos.

Encargada de Educación Ambiental proyecto Fondo de Protección Ambiental: “"Restauración y Conservación de Biodiversidad del Humedal Angachilla a través de la creación de una Reserva Natural Urbana". Coordinación y participación en el taller de educación ambiental del Colegio San Nicolás en Valdivia. http://www.youtube.com/watch?v=vIbUdMkJcVM

2006

Consultora en el diseño detallado del proyecto GEF MSP “Catalizando la sustentabilidad de áreas protegidas privadas en Chile a través de mecanismos financieros basados en modelos localmente probados” con financiamiento del Global Enviroment Facilities.

2005

Consultora en la Evaluación Rápida de la Efectividad del Manejo en Áreas Silvestres Protegidas de la Ecorregión Valdiviana a partir de la aplicación del método RAPPAM. Contrato World Wildlife Fund-Chile.

OTRAS EXPERIENCIAS DE INTERÉS PROFESIONAL

2014

Gerente Cooperativa La Manzana, relación con proveedores, atención de tienda, administración y gestión de la cooperativa.

2009-2013

Presidenta de la Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia, “La ManZana”.

2007- 2008

Presidenta de la Junta de Vecinos nº 10, Huachocopihue. Coordinadora entre otros el proyecto: ““Protegiendo la biodiversidad de los bosques y humedales: una experiencia de gestión participativa de Reservas Naturales Urbanas en el barrio de Huachocopihue”, Valdivia” a ejecutado durante el año 2009.

1998 - 2007

Colabora en la Red de Productos Forestales No Madereros de Chile. Coautora del libro El Mercado de los PFNM y la conservación de los bosques del sur de Chile y Argentina. WWF Chile Trabajo realizado en 1999 y actualizado y publicado en 2006.

Marzo 1997-Nov. 1999

Voluntaria en el Programa de Educación Ambiental del Comité Nacional Pro-Defensa de Fauna y Flora (CODEFF-Valdivia)

Enero a Sept. 1996

Voluntaria en el Sistema Nacional de Areas Protegidas del Estado (SNASPE) de Chile. Colaboración en tareas de Guardaparque y Educación Ambiental. Elaboración del informe: “Valoración del Ecoturismo en Areas Protegidas de Chile” para la Corporación nacional forestal (CONAF).

Julio 1996

Colaboración con el Taller de Estudios Andinos (Arica, Chile) en el Programa de Transferencia Tecnológica (Cofinanciado por el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario).

Febrero y Marzo 1995

Colaboración en la realización del "Estudio del Medio Físico para la Planificación Territorial de El Valle" Ayto. de Valdeavellano de Tera (Soria).

Julio y Agosto 1991

Voluntaria en el Sistema de Parques Nacionales (SPN) de Costa Rica. Colaboración en las tareas de Guardaparque y Educadora Ambiental. Elaboración del informe "El voluntariado en la protección de la Naturaleza: El caso de Costa Rica".

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre: Claudia Lega Posse

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2007	Psicóloga Profesional, Pontificia Universidad Javeriana (PUJ). Bogotá-Colombia
2008	1 Año Maestría Desarrollo Rural, Universidad Austral de Chile Uach, Valdivia -Chile

CURSOS

2011

Cátedra Internacional IMB. "Las víctimas testigos históricos, sujetos de justicia. Tiempos de reflexiones urgentes."

2009

Cátedra Internacional IMB. "Acciones colectivas – movimientos sociales, luchas por la memoria y la identidad"

2007

Cátedra Internacional IMB. "Violencia Sociopolítica, Malestar Ético y Salud Mental"

2006

Cátedra Internacional IMB. “Historia, Memoria y Ciudadanía”

2006

Curso: Formulación de Proyectos Sociales

2005

Diplomado: Control Social en lo Público

ANTECEDENTES LABORALES

2014

Capacitaciones y relatorías en el ámbito de salud mental y bienestar OTEC-Minl Consultorese

Atención y apoyo en gestión tienda Cooperativa de Consumo Responsable La Manzana

2013

Profesional de Apoyo

Co-tallerista proyecto de corporalidad. Paillaco.

2012

Co creadora y organizadora de MINGA cooperativa de trabajo-centro cultural

Profesional de apoyo equipo participación ciudadana y genero para el diseño y elaboración de la Política Regional de Pesca de la Región de los Ríos.Prospectiva Local Consultores

Diseño de Instrumentos y Levantamiento de Información para el estudio de Línea de Base sobre la Participación Ciudadana en la Provincia de Valdivia. Nueva Región, Cómo Vamos

Diagnóstico Ámbito Social para la construcción de un plan de manejo y gestión del Área Oncol.

Universidad de Chile.

2011

Co-Elaboración manual Certificación ambiental de establecimientos educacionales. Plan de educación ambiental para la conservación del sistema fluvial del río San Pedro. Prospectiva Local Consultores.

Trabajo de terreno para la aplicación de un Sondeo de Mercado de Turismo Sustentable en áreas Protegidas. Instituto de Turismo, Universidad Austral de Chile y WWF

2010

Formulación y ejecución de proyectos: “Epeu Tapian” y “Alimentando nuestros sueños, recuperando nuestras tradiciones” CONADI.

Trabajo de gabinete y terreno para la revisión y aplicación de instrumento de sondeo de turismo sustentable en áreas protegidas. Consolidación y elaboración de informe. Instituto de Turismo, Universidad Austral de Chile y WWF

Diseño, elaboración, ejecución y sistematización de instrumentos para la complementación de la evaluación del plan estratégico del instituto, mediante entrevistas semi-estructuradas y sesiones de grupo. Instituto de Economía Agraria, Universidad Austral de Chile

Profesional de Terreno. Responsable de la implementación de talleres de fortalecimiento de organizaciones ciudadanas (Uniones Comunales de Juntas de Vecinos y Adulto Mayor) de la Región De los Ríos. ONG SURMAULE

2009

Elaboración del diseño, ejecución y sistematización de la investigación cualitativa para la evaluación de conceptos estratégicos de marca. LOVE One Stop Shop. Bogotá

2007-2008

Asistente Dirección de Programas. Organización Internacional para las Migraciones – OIM Misión en Colombia

2006

Tallerista - Colaboración en la implementación de talleres y sesiones con grupos de madres de los jóvenes asistidos por la institución, alrededor de temas como la convivencia pacífica, promoción de prácticas de auto cuidado, formación ciudadana respeto a la diferencia, Instituto Distrital para la Protección de la Niñez y de la Juventud IDIPRON

2006

Monitoría/Tutoría- Proyecto Educativo PRIN. Cátedra Formación Social de lo Humano. Colaboración en el diseño y elaboración de la propuesta pedagógica. Responsable de tutorías virtuales y presénciales a un grupo de estudiantes de segundo semestre de psicología. Pontificia Universidad Javeriana

2005

Responsable de la organización y realización de Talleres y conversatorios de sensibilización e información con la población orientados a la convivencia pacífica. Acompañamiento de procesos en el Centro de Mediación y Conciliación de la localidad 4 de Bogotá, San Cristobal Sur, de acuerdo con el desarrollo de la estrategia de Justicia Comunitaria..

Acompañamiento Psicosocial a personas en situación de Desplazamiento Forzado. Encargada de realizar atención psicosocial a personas en situación de desplazamiento forzado durante la fase de emergencia. Pontificia Universidad Javeriana y UAID, Bogotá-Colombia.

Asesoría Psicológica y Formadora. Responsable de la organización y fomento de la capacitación para la creación de microempresa a soldados heridos en combate.

Responsable de la capacitación del módulo específico de Proyecto de vida y diagnóstico de proyectos productivos. Fundación WAJÄ. Bogotá - Colombia

2004

Responsable del diagnóstico para la viabilidad de la implementación del proyecto de desarrollo municipal, con énfasis en la capacidad de adaptación para el cambio de la población, en Guadalupe, Santander (Colombia).

Alcaldía Municipal - Cooperativa de Crédito y Ahorro Multicoop Municipio de Guadalupe, Departamento de Santander, Colombia

Curriculum Ronald Javet

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre:	Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos
Profesión:	Licenciado Artes Plásticas Universidad de Chile

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2013-a la fecha	Magister Desarrollo a Escala Humana y Economía Ecológica, U. Austral.
2012	Diplomado Diseño Turismo Sostenible, Camina Sostenible
2010	Seminario de Cine Documental de Patricio Guzmán
2007	Diplomado Creative Crossmedia Expert, Academia Mac
2002-2006	Licenciatura en Artes Plásticas, Universidad de Chile
2001	Enseñanza media Liceo Alemán del Verbo Divino, Los Angeles.

ANTECEDENTES LABORALES

2014 a la fecha

Consejo de Administración Cooperativa La Manzana. Apoyo en gestión y administración, equipo de comunicaciones, apoyo profesional.

2008 a la Fecha

Diseñador web y gráfico freelance

2012 a la fecha

Encargado arte, comunicaciones y marketing digital para CaminaSostenible.org

2011-2012

Asesor digital y comunicacional para mapasdechile.cl.

Fundador panadería artesanal “Pan del Árbol”

2010-2011

Asesor cursos Moodle U. del Bio-Bio

2010-2008

Socio fundador “suite, we do graphics”

2010

Creativo y emprendedor en poleras serigrafiadas “BadAtAll”

TRABAJOS REALIZADOS

www.arcopucon.cl

www.rutanewenche.cl

www.redsocioambientalvaldivia.cl

www.melikofelen.cl

www.fuga.cl

www.lamanzana.coop

www.emprendizajeuach.cl

CONTACTO

www.pagua.cl - www.flickr.com/badatall

www.pagua.tumblr.com - www.twitter.com/parronzuelo

Curriculum Anna Mónica Abelló

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre: Anna Mónica Abelló Monzón

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2005	Certificado de Aptitud Pedagógica, por el Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Politécnica de Valencia
2003	Ingeniería Técnica Agrícola, especialidad Industrias Agroalimentarias en la Universidad Politécnica de Valencia.

CURSOS Y ESPECIALIZACIONES

2009	Certificado en Diseño de Permacultura. Ecoescuela El Manzano e Instituto Chileno de Permacultura. Certificado Internacional por El Instituto de Permacultura de Australia, The Permaculture Research Institute.
2008	Diplomado en Agricultura Orgánica. Universidad Arcis y Centro de Educación y Tecnología (CET).
2002	Trabajo final de carrera en la Universidad Técnica Federico Santa María, Valparaíso, Chile.

ANTECEDENTES LABORALES

2009-2013

Consejo de administración Cooperativa La Manzana. Apoyo administrativo y gestión de la cooperativa, representación en actividades y eventos, contacto con socios y apoyo a proveedores.

2011

Coordino el proyecto “Reservas Naturales Urbanas de Valdivia: Un tesoro a proteger” proyecto ejecutado por la Agrupación Biosfera y cofinanciado a través del Fondo de Protección Ambiental del Ministerio de Medio Ambiente.

2011-2010

Trabajo en el CIP-CRC SENAME Valdivia, en la unidad de Horticultura Social y Terapéutica.

2010

Dicto Taller “Huerto Orgánico Familiar” en el Centro Cultural El Austral.

Coordinadora del proyecto “Centro Ciudadano para el Ecodesarrollo: Jardín Agroecológico San Francisco” proyecto de desarrollo sustentable y bioconstrucción desarrollado por la agrupación NIDO a través de un proyecto FPA (CONAMA).

2010-2009

Dicto curso SEMCE “Técnicas de cultivo en invernadero y riego” en el CIP-CRC Valdivia.

2009

Trabajo de capacitación en el proyecto “Mi escuela mi huerto. Cultivando buena salud” llevado a cabo por el Jardín Agroecológico San Francisco junto con la facultad de Agronomía de la Universidad Austral y el Departamento de Educación Municipal (DAEM).

2008

Co-Coordinadora del Jardín Agroecológico San Francisco, iniciativa de fomento de la Agroecología, el Desarrollo Sustentable y el Comercio Justo de la agrupación NIDO (Núcleo de Ideas para el Desarrollo Ecológico) en la ciudad de Valdivia.

Coordinadora del proyecto “Aprendiendo sobre la eficiencia energética de los sistemas a través de un Huerto Orgánico Escolar”, iniciativa proyecto de Educación Ambiental y Agroecología, implementado en la Escuela Diferencial Walter Schmidt a través de un proyecto FPA cofinanciado por la CONAMA.

2007-2006

Trabajo en Agrícola Quitralco (Chile). Realización de labores de Técnico Agrícola en el Fundo Riñihue.

2006-2005

Trabajo en Agrícola Villena Coop (España). Realización de labores de Técnico de campo de Frutales y Hortícolas en el departamento Técnico; así como de seguimiento del cumplimiento de la normativa EUREPGAP y puesta en marcha del “Cultivo en Común” (línea de ayudas gubernamentales de la Consellería de Agricultura).

2005

Trabajo en Tragsatec, empresa española de capital público en el ámbito agrario y medioambiental, en la Consellería de Agricultura, Pesca y Alimentación realizando labores de puesta en marcha del régimen de Pago Único (reforma de las Ayudas Agrarias de la PAC).

2005-2004

Trabajo en la empresa Tragsatec en el departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura pesca y alimentación realizando tareas de inspección en el puerto de Castellón dentro de la campaña de control de Ceratitis capitata para la exportación de naranja a EEUU.

2004

Trabajo en las Escuelas del Mar de la Generalitat Valenciana en Burriana y Benicassim (Castellón, España) como monitora de tiempo libre y educadora ambiental.

Trabajo en Viveros productores de Plantas Ornamentales Rafael R. Dalmau, en Caudete, España.

Trabajo para la empresa La Fam y el Ayuntamiento de Villena en un proyecto lúdico-educativo para escolares en el castillo de Villena, España.

Anexo 7. Ficha de antecedentes legales del postulante ejecutor

1. Identificación

Nombre o razón social	Cooperativa de Consumo Responsable de Valdivia
Nombre fantasía	La Manzana
RUT	
Objeto	La Cooperativa tiene como objeto suministrar a los socios y socias, sus familias y a terceros, artículos y mercaderías de uso personal o doméstico, con el objeto de mejorar su calidad de vida y condiciones económicas. Lo anterior incluye la operación de bodegas y almacenes medianos o minimarkets. Además la Cooperativa tendrá como orientación en la forma de llevar a cabo su actividad, los siguientes lineamientos que se desarrollarán en un reglamento de régimen interno: Adquirir preferentemente a pequeños/as productores/as, preferir la producción local, establecer relaciones directas con proveedores /as y con clientes, ofrecer niveles de precio similares al comercio general, búsqueda continua de nuevos productos y promover estilos de vida saludable y natural. En el caso de alimentos, preferir aquellos/as cuya producción se lleve a cabo en forma natural, evitando el uso de productos químicos sintéticos y la degradación del medio natural. En su operación, se tenderá a minimizar el impacto ambiental, promoviendo el uso de envases reutilizables y materiales reciclables, y minimizando el uso de combustibles fósiles en la distribución. También podrá realizar las actividades conexas o conducentes a los rubros señalados, y todas aquellas que en el futuro acuerden sus socios / as y que se enmarquen dentro de las disposiciones legales que le sean aplicables en la Ley General de Cooperativas y su Reglamento. La Cooperativa observará neutralidad política y religiosa y exigirá a sus socios /as igual neutralidad en sus actividades internas.
Domicilio social	
Duración	
Capital ($)	

2. Administración (composición de directorios, consejos, juntas de administración, socios, etc.)

Nombre	Cargo	RUT
Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos	Presidente	
Alejandra Pascale Vásquez Silva		
Carlos Alberto Johnson Veillón	Vicepresidenta	
Brenda del Pilar Román Abarca	Secretario	
Guillermo Binimelis Sáez	Consejera	
Úrsula Andrea Fernández Vöckt	Consejero	
	Gerenta	

3. Apoderados o representantes con facultades de administración (incluye suscripción de contratos y suscripción de pagarés)

Nombre	RUT
Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos	

Alejandra Pascale Vásquez Silva Carlos Alberto Johnson Veillón Brenda del Pilar Román Abarca Guillermo Binimelis Sáez Úrsula Andrea Fernández Vöckt	

4. Socios o accionistas (Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedades Anónimas, SPA, etc.)

Nombre	Porcentaje de participación

5. Personería del (los) representante(s) legal(es) constan en

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	**Acta Cuadragésima cuarta reunión ordinaria del Consejo de Administración**
Fecha	**7 de julio 2014**
Notaría	**Carmen Podlech Michaud**

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	14 de octubre 2009
Notaría	Carmen Podlech Michaud
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	Diario Oficial N° 39.492 del 22 de octubre del 2009
Inscripción Registro de Comercio	N° 5256
Fojas	554
Nº	401
Año	2009
Conservador de Comercio de la ciudad de	Valdivia

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

Fecha escritura pública	
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	
Fojas	
Nº	
Año	
Conservador de Comercio de la ciudad de	

c) Decreto que otorga personería jurídica

Nº	
Fecha	

Publicado en el Diario Oficial de fecha	
Decretos modificatorios	
Nº	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

d) Otros (caso de asociaciones gremiales, cooperativas, organizaciones comunitarias, etc.)

Inscripción Nº	3727/09, bajo el Rol N° 4632
Registro de	Cooperativas Vigentes a cargo del Departamento de Cooperativas
Año	2009

e) Esta declaración debe suscribirse por el represente legal de la entidad correspondiente (ejecutor o asociado), quien certifica que son fidedignos.

Nombre	Ronald Alejandro Javet Pleguezuelos Úrsula Andrea Fernández Vöckt
RUT	
Firma	

Anexo 8. Antecedentes comerciales del postulante ejecutor

Entrega informe DICOM (Platinum)

Anexo 9. Antecedentes de ventas de la empresa (en caso que corresponda)

Entregar:

- Copia simple de los formularios 29 de Declaración Mensual y Pago Simultáneo de los últimos 12 meses contados hacia atrás desde la fecha de postulación a FIA.
- Certificado de inicio de actividades otorgado por el Servicio de Impuestos Internos.

DOCUMENTOS ORIGINALES FIRMADOS