

PLAN OPERATIVO F UPP 73 01

CONVOCATORIA REGIONAL TEMÁTICA 2012

NOMBRE INICIATIVA:	IMPLEMENTACION DE MODELO DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION, MANEJO Y COMERCIALIZACION DE ROSA MOSQUETA BIO AP 4 ORGANICA Y PRODUCTOS DERIVADOS EN LA REGION DE LOS RIOS
EJECUTOR:	BIORGANIC CHILE S.A.
CODIGO:	PYT-2012-0200
FECHA:	17 DE ENERO DE 2013

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL

Se deja constancia que durante la supervisión continua del proyecto se podrá detectar la necesidad de ajustes y/o modificaciones al Plan Operativo y Plan de Trabajo en sus diferentes secciones, en especial, fechas de cumplimiento de resultados, metas e hitos, con las consecuentes modificaciones en actividades, método y presupuesto si fuesen necesarios.

CONTENIDO

I. PLAN DE TRABAJO TÉCNICO	3
A. Antecedentes Generales.....	3
B. Plan de Trabajo.....	5
C. Costos y Dedicación	14
D. Fichas Curriculares	17
E. Indicadores Minagri.....	22

I. PLAN DE TRABAJO TÉCNICO

A. Antecedentes Generales

1. Nombre Ejecutor (Entidad Responsable)

Nombre	Giro / actividad	RUT	Representante(s) Legal(es)
Biorganic Chile S.A.	Comercialización y exportación de productos cosméticos, aceites y esencias e ingredientes alimentarios.		Jaime Amin Avaria

2. Identificación de Agentes Asociados

Nombre	Giro / actividad	RUT	Representante(s) Legal(es)
Agroindustrias Santa Magdalena Ltda.	Explotación y procesamiento de plantas agroindustriales, crianza y producción, fabricación de alimentos		Carlos Amin Merino
Laboratorios Coesam S.A.	Elaboración y Comercialización de Cosméticos, Fármacos y Alimentos		Carlos Amin Merino

3. Coordinadores Principal y Alterno

Nombre	Formación / grado académico	Empleador	Función dentro del proyecto
Gerardo Schlack	Perito Agrícola	Agroindustrias Santa Magdalena Ltda.	Coordinador Principal
Ricardo Ortiz	Ing. Civil Industrial	Laboratorios Coesam S.A.	Coordinador Alterno

4. Duración y ubicación del Proyecto

Duración		Período de ejecución	
Meses	33	Fecha de inicio	Enero 2013
		Fecha de término	Septiembre 2015
Territorio			
Región (es)		Comuna (as)	
Región de Los Ríos		Mariquina - Lanco - Panguipulli - Futrono	

5. Resumen ejecutivo (máximo 400 palabras)

El proyecto tiene por finalidad Producir rosa canina Bio AP4 a través de un encadenamiento productivo estratégico con productores de AFC y pueblos originarios para la obtención de materia prima vegetal con trazabilidad de origen e identidad, , estableciendo una relación de largo plazo a través de una estrategia competitiva de generación de valor compartido, que se basa en la aplicación de principios de Biocomercio (según definición de UNCTAD) de manera de generar productos que apuntan a mercados de nicho, sobre la base de la diferenciación que aporta la trazabilidad e identidad de los productos y clientes de la industria alimentaria y nutra cosmética de Agroindustrias Santa Magdalena y empresas relacionadas Biorganic Chile S.A., Coesam: Chile, Argentina, Japón, Escandinavia, Corea, Abjasia, China y de otros países.

El proyecto está orientado a todos los pequeños agricultores, comunidades, organizaciones de productores, que cuenten con una parcela, sitio, etc. ($\frac{1}{2}$ - 1 ha), que la puedan trabajar sus propios dueños o agricultores incorporando a su grupo familiar en las labores de cultivo y posteriormente la cosecha.

Para estos efectos, el proyecto contempla dos componentes principales: Transferencia tecnológica y de insumos y una segunda, de capacitación agronómica y de gestión.

La iniciativa se funda en que el consumo de rosa mosqueta en muchos países se basa en la tradición de sus propiedades alimenticias y medicinales .La bibliografía que destaca sus propiedades es numerosa. Su actividad antioxidante, antiinflamatoria y efecto antiobesidad está respaldada por antecedentes clínicos y patentes. El polvo estandarizado de cascarilla de rosa mosqueta se comercializa en distintos formulados como "alimento saludable" o nutraceutico, principalmente para aliviar los dolores de osteoartritis, por sus propiedades antiinflamatorias (derivadas de un galactosidodiacylglicerol denominado GOPO y de la vitamina C principalmente. Así, por ejemplo, Litozin (Hyben Vital) se vende solo en capsulas y se considera un nutraceuticos. En el caso de la "sopa" danesa esta es un postre tradicional del país y cae en la categoría de alimento.

Las nuevas tendencias apuntan a estrategias basadas en la asociación de agentes para la concertación de acciones con miras a incrementar la capacidad productiva, catalizar asociaciones y coaliciones estratégicas y reforzar un entorno propicio. Entre los factores que se encuentran tras esta transformación se encuentran la necesidad de crear cadenas de valor, cuyo eje es la creación de productos diferenciados y que satisfagan los estándares de calidad de consumidores más exigentes.

6. Propiedad Intelectual

¿Existe interés por resguardar la propiedad intelectual?	Si		No	X
Nombre institución que la protegerá	% de participación			

B. Plan de Trabajo

7. Objetivos

Objetivo general	
Implementar un modelo de negocios integral de valor compartido mediante alianza productiva con miembros de la AFC y/o pueblos originarios de la Región de Los Ríos para la producción, manejo y comercialización de rosa mosqueta Bio AP4.	
Nº	Objetivos específicos (OE)
1	Implementar la plantación de rosa mosqueta Bio AP 4, a través de un proceso de selección de productores de AFC y pueblos originarios de la Región de Los Ríos con apoyo de INDAP regional.
2	Instalar Planteles Demostrativos en las aéreas de intervención a cargo de productores asociados que sirvan de apoyo para actividades de difusión y transferencia tecnológica.
3	Implementar un programa de desarrollo de capacidades autónomas y competencias para la gestión de recursos vegetales de los territorios intervenidos que resulte en emprendimientos encadenados con esta u otra agroindustria y su posterior comercialización a través del Biocomercio de la Región de Los Ríos.
4	Implementar procesos agroindustriales estandarizados en función de las competencias de los asociados adecuados a la escala de intervención que incorporen valor y le den identidad al producto y al territorio.
5	Formalizar acuerdo de negocios asociativo entre Empresas Coesam Group y Productores de Rosa Mosqueta Bio AP4 de la región de Los Ríos.

8. Resultados esperados (RE)

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Indicadores de Resultados				Fecha de Cumplimiento
		Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base del indicador (situación actual)	Meta del indicador (al final del proyecto)	
1	Hectáreas Plantadas	Ha Plantada	Ha/1	0	40	2 Tr. 2013
		Manual de Campo Plantaciones	Manual/1	0	90	2 Tr.2013
2	Planteles Demostrativos de ½ Ha Plantado.	Plantel Demostrativo	Plantel/1	0	4 a 6	2 Tr. 2013
3	Programa Implementado	Productor Capacitado	Productor/1	0	100%	Fines de 2015
		Competencias Certificadas en plantación y procesos agroindustriales de rosa mosqueta y otras especies.	Productor /1	0	100%	Fines d 2014
		Productor Capacitado en Diseño de Planes Negocios en Biocomercio.	Productor/1	0	100%	Fines 2014
3	Emprendimiento s Realizados	Producto en Mercado	Emprendimiento/1	0	2	Fines 2015
4	Instalación de procesos agroindustriales	Procesos Instalados	Proceso/1	0	2	3er Tr.2014
5	Acuerdo de Negocio Formalizado	Acuerdo	Acuerdo/1	0	1	3er Tr 2015

Este comentario esta contestado en el proyecto mismo en el punto 5.1 sobre el Modelo de Negocio en la Propuesta de Valor y también en este documento en el Objetivo 4. Lo relativo a bajo que proceso, infraestructura y en qué lugar será materia del desarrollo del proyecto y consensuado con los asociados en su momento oportuno.

9. ACTIVIDAD CLAVES FECHA DE INICIO – FECHA DE TERMINO

Nº OE	Nº RE	Actividad	Año 2013				Año 2014				Año 2015			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1	Selección de productores	X	x	x									
1	1	Caracterización Capital Humano e Identitarias	X	x	x	x								
1	1	Transferencia Paquete Tecnológico Manejo Agronómico rosa mosqueta BIO AP 4 (INDAP y Productores)	X	x	x	x								
2	2	Plantación de Plantel Demostrativo		x										
		Plantación Planteles Productivos		x	x									
3	3	Programa Desarrollo de Capacidades Autónomas y Competencias: Taller 1 Bioprospección		Taller 1	Taller 1	Taller1	D° Competencias CABRERO	D° Competencias CABRERO	D° Competencias CABRERO					
3	4	Capacitación BIONEGOCIOS Emprendimiento Realizado: 12 meses						x	x	x	x			
4	5	Instalación Procesos Industriales (cosecha - postcosecha - transformación)						x	x	x				
5	6	Desarrollo Organizacional / Acuerdo de Negocios	En Camp o	Taller2 y 3	Taller2 y 3	Taller2 y 3	x	x	x	x	x	x	x	

10. Hitos Críticos

Nº RE	Hitos críticos	Fecha Cumplimiento
1	PLANTACION de rosa mosqueta BIO AP4	Julio- Septiembre 2013
2	Obtención de productos a través de INSTALACION de PROCESOS agroindustriales	Junio 2015
3	Implementación ACUERDO de negocios	Agosto 2013 - 2015
4	Primera Cosecha de Rosa Mosqueta	Marzo – Abril 2015

11. Método

Objetivo N° 1	Implementar la plantación de rosa mosqueta Bio AP 4, a través de un proceso de selección de productores de AFC y pueblos originarios de la Región de Los Ríos con apoyo de INDAP regional.
---------------	--

. ACTIVIDADES DE DIFUSION DEL PROYECTO para captura de socios. (duración 7 meses)

- Con apoyo de INDAP Regional, Prodesales y PDTI de las localidades de San José de la Mariquina, Panguipulli, Lanco y Futrono, generar reuniones de difusión del proyecto que concluyan con compromisos de plantar rosa mosqueta Bio AP 4. (7 meses).

- Establecer compromisos de apalancamiento de recursos para la inversión inicial a través de Municipios, INDAP, Gobierno Regional; Seremia de Economía.(36 meses)

- Capacitación a funcionarios de Indap respecto a temas de plantación, cultivo, producción y gestión de negocios en relación al modelo.(2 meses: Teórico-Práctico : " Hacer Haciendo")

. SELECCIÓN DE SOCIOS. Aplicación de encuesta, visita a predios, verificación de requisitos para ser productor de rosa mosqueta (grupo familiar, usuario de INDAP, etc.)las visitas y encuestas serán las necesarias para lograr una selección de entre 40 y 80 productores según el número de hectáreas por las que opte cada uno de ellos.

. PLANTACION. Entrega de Plantas, asistencia técnica de acuerdo a Manual de plantación y cultivo de rosa mosqueta BIO AP 4.la cantidad de plantas por ha son 3.333. La superficie serán de ½ y de 1 ha.El establecimiento lo realizan los productores, serán de su cargo los costos del establecimiento. La planta se le entrega a raíz desnuda .

. GEORREFERENCIACIÓN de predios con plantación y planteles demostrativos.

Objetivo N° 2	Instalar Planteles Demostrativos en las aéreas de intervención a cargo de productores asociados que sirvan de apoyo para actividades de difusión y transferencia tecnológica.
---------------	---

- Establecimiento de planteles demostrativos, previo acuerdo con productores asociados para la plantación de **Predios Demostrativos** de 1/4 ha en las localidades en las que se incorporen grupos de productores aportados por el proyecto; vale decir San José de la Mariquina, Panguipulli, Lanco y Futrono, durante el 2do Trimestre en los meses Mayo-Junio 2013.La plantación de los predios demostrativos se inicia previamente a los planteles definitivos en fechas de común acuerdo con los productores y sujeto a que se hayan realizado las labores de preparación del predio por parte del responsable del predio demostrativo. El criterio de selección importante es la localización del predio y su accesibilidad para los productores asociados de la localidad.

Objetivo N° 3	Implementar un programa de desarrollo de capacidades autónomas y competencias para la gestión de recursos vegetales de los territorios intervenidos que resulte en emprendimientos encadenados con la agroindustria y su posterior comercialización a través del Biocomercio de la Región de Los Ríos.
---------------	--

. BIOPROSPECCIÓN (Duración: 6 meses. INNOBIO)

Las actividades de Bioprospección de recursos naturales del territorio en que se encontrarán las plantaciones de rosa mosqueta tienen como propósito identificar y evaluar en terreno recursos específicos subestimados, para valorización de recursos naturales e identificación de materia prima promisorio. La Bioprospección se realizará junto al “*dialogo de saberes*” como una de una de las metodologías que utilizaremos para innovar. (Esta información luego será transmitida en Talleres 1 y 2.). En la zona de proyecto se encuentra el Bosque Valdiviano, principalmente las comunidades vegetales de Roble (*Nothofagus obliqua*) - Tepa (*Laurelia sempervirens*) y Coigüe (*Nothofagus dombeyi*) - Ulmo (*Eucryphia cordifolia*), ambientes con alta biodiversidad y a su vez alta intervención humana.

Taller 1. Reconocimiento del entorno. En este modulo se busca realizar el diagnóstico de cada localidad para ubicar a los productores en su entorno : **Mariquina - Lanco - Panguipulli – Futrono**. Participan todos los productores de la localidad su duración es de mes y medio, seis semanas en las que se conjugan actividades en campo, en aula, y de investigación de los participantes.

Componentes del capital del territorio*

Elaborar este diagnostico será fundamental para ajustar las estrategias, definir los énfasis e involucrar a otros actores y agentes del territorio.(Ver anexos, Enfoque LEADER)

. CAPACITACION (Duración: 18 meses. INNOBIO)

Capacitar en gestión, desarrollo organizacional y de negocios, y gobernabilidad de sus emprendimientos innovadores, en el marco del Biocomercio, entendida esta como “*las acciones susceptibles de producir un efecto multiplicador en el conjunto del territorio en cuestión, abriendo al mismo tiempo perspectivas de desarrollo a largo plazo*” (enfoque Leader*)

Taller 2. Desarrollo Organizacional, esta actividad se inicia con la presentación de las conclusiones del proceso de Bioprospección, los problemas y soluciones identificadas por los participantes a nivel de producción, organización y comercialización, y del reconocimiento del entorno (desarrollado en Taller 1).

Taller 3. Formas de Asociación; Se brinda información sobre los distintos tipos, formas de asociación y organización; el ciclo de vida de la organización.

Módulos de desarrollo de competencias. Se desarrollarán módulos específicos de capacitación en temas como: Biocomercio, conservación y uso sustentable de la biodiversidad, manejo adecuado de los cultivos, manejo orgánico, procesos productivos y agroindustriales, agrogénero, diseño de productos, comercialización de bienes y servicios, trazabilidad, entre otros.

El desarrollo de competencias autónomas de los productores y su acreditación posibilitarían una alianza de largo plazo, vinculante, de alta confianza. Está previsto realizar un proceso sostenido en el tiempo para alcanzar una integración con los productores/proveedores en el marco del *Biocomercio* para pasar del aprovisionamiento de materias primas al de productos con valor agregado de modo que la interacción entre ellos y la empresa camine hacia la integración.

Objetivo N° 4	Implementar procesos agroindustriales estandarizados en función de las competencias de los asociados adecuados a la escala de intervención que incorporen valor y le den identidad al producto y al territorio.
---------------	---

(Duración: 8 meses). Agroindustria Santa Magdalena / INNOBIO / Biorganic Chile S.A.

La Agroindustria y Biorganic, con el apoyo de INNOBIO desarrollarán: -Identificación de los roles de cada actor en la cadena productiva. Reconocimiento de sus propios intereses y de los otros.

-Identificación de los procesos más adecuados para la fabricación de productos de calidad, rentables, con identidad y trazabilidad de origen.

Esta actividad tendrá lugar en las instalaciones de Agroindustrias Santa Magdalena y de INNOBIO en Cabrero. Tendrá una duración de 5 días hábiles, de Lunes a Viernes en horario laboral de 8 horas en la que los participantes realizarán actividades de campo, transformación de materias primas vegetales, participarán en Talleres y cursos acerca del negocio, los términos de este y como se llevan a cabo las transacciones comerciales en Chile y/o clientes extranjeros. El curso está dirigido a 90 socios, en 18 grupos de 5 personas cada uno. Se capacitarán dos grupos por mes, durante 3 Trimestres del año 2014.

En relación a los procesos agroindustriales que se llevarán a cabo en la región, nos remitimos a lo planteado en la propuesta de valor en relación a los productos a desarrollar a lo largo del proyecto: primarios, intermedios (**3er año**) ya que se poseerá un stock suficiente para sustentar las exigencias del mercado. Los productos a desarrollar se determinarán en su momento de manera consensuada con los asociados y *“adecuados a la escala de intervención que le den identidad al producto y a la región”*.

Objetivo N° 5	Formalizar acuerdo de negocios asociativo entre Empresas Coesam Group y Productores de Rosa Mosqueta Bio AP4 de la región de Los Ríos.
---------------	--

(Duración 33 meses) / INNOBIO / GESPROINNOVA

Mediante el apoyo de INNOBIO y GESPROINNOVA se diseñará y formalizará el modelo de negocio asociativo para lograr la alianza.

La Asociatividad en nuestra propuesta es la clave del éxito, por ello le daremos el tiempo y los recursos necesarios para que prospere, transferiremos a nuestro asociados experiencias exitosas como la de Capel, empresa con la cual tenemos acuerdos de colaboración conjunta, para que sean ellos, quienes transfieran su experiencia en la creación, gestión y administración de su Cooperativa, como un ejemplo exitoso de alianza productiva.

12. Carta Gantt trimestral

Nº OE	Nº RE	Actividad	Año 2013				Año 2014				Año 2015			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1	Selección de productores	x	x	x									
1	1	Caracterización Capital Humano e Identitarias	x	x	X	x								
1	1	Transferencia Paquete Tecnológico Manejo Agronómico rosa mosqueta BIO AP 4 (INDAP y Productores):	x	x	x	x								
2	2	Plantación de Plantel Demostrativo		x										
		Plantación Planteles Productivos:		x	X									
3	3	Programa Desarrollo de Capacidades Autónomas y Competencias: Taller 1 Bioprospección ;		Taller 1	Taller 1	Taller1	D° Competencias CABRERO	D° Competencias CABRERO	D° Competencias CABRERO					
3	4	Capacitación BONEGOCIOS Emprendimiento Realizado 12 meses						x	x	x	x			
4	5	Instalación Procesos Industriales (cosecha - postcosecha - transformación)						x	x	x				
5	6	Desarrollo Organizacional / Acuerdo de Negocios	En Campo	Taller2 y 3	Taller2 y 3	Taller2 y 3	x	x	x	x	x	x	x	

13. Función y responsabilidad del ejecutor(es) y asociado(s) en el desarrollo del proyecto

Ejecutor(es) / Asociado(s)	Función y responsabilidad
Biorganic Chile S.A.	Gerenciación y Administración del Proyecto. Comercialización de productos asociados en diferentes grados: intermedio, terminados y derivados. Se relaciona con los agentes del Biocomercio de las Regiones en que se encuentran las plantaciones de rosa mosqueta BIO AP 4. Firmando contratos y convenios con productores asociados.
Agroindustrias Santa Magdalena Ltda.	Proveerá las Plantas de rosa mosqueta BIO AP 4Asistencia Técnica y capacitación en plantación y materias agroindustriales. Selección de predios para plantaciones. Asistencia en Manejo Agronómico y Seguimiento.
Laboratorios Coesam S.A.	Implementación de estrategias que aumenten el valor al cliente acorde a las necesidades cambiantes del mercado. Vigilancia tecnológica con apoyo de sus antenas comerciales en los diferentes países en los que se tiene presencia de COESAM.

Actividades de Difusión Programadas

	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
Abril 2013	Futrono-Panguipulli-Lanco – Mariquina	Entrega Manual De Campo rosa mosqueta	10	Agricultores	INDAP-BIORGANIC
Julio 2013	4 Parcela Demostrativa: Futrono-Panguipulli-Lanco - Mariquina	Días de Campo: Charla Técnica y Desarrollo Organizacional,	100	Agricultores	INDAP – BIORGANIC – Santa Magdalena-COESAM
Agosto 2013	Valdivia	Seminario Cierre Compromiso Empresa - Productores	180	Agricultores	INDAP – BIORGANIC – Santa Magdalena-COESAM

C. Dedicación

i. Tiempos de dedicación del equipo técnico*.

Nombre	Rut	Cargo dentro del proyecto	Nº de resultado sobre el que tiene responsabilidad	Nº de Meses de dedicación	Período dd/mm/aa - dd/mm/aa	Horas/Mes
Gerardo Schlack		Coordinador Principal	1 - 3 - 5	33	Ene./2013 - Sept./2015	120
Ricardo Ortiz		Coordinador Alterno	3 - 4 - 6	33	Ene./2013 - Sept./2015	20
Maximiliano Cabrales		Profesional de Apoyo	3 - 4 - 6	33	Ene./2013 - Sept./2015	80
Monto Genérico ½ tiempo		Territorial	1 - 2 - 3 - 5	33	Ene./2013 - Sept./2015	80

*Equipo Técnico: Todo el recurso humano definido como parte del equipo de trabajo del proyecto. **No incluye RRHH de servicios de terceros.**

ii. Flujo de horas de dedicación al proyecto por trimestre del equipo técnico

[illegible]

D. Fichas curriculares

iii. Ficha del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre o razón social	Biorganic Chile S.A.			
Giro / Actividad	Comercialización y exportación de productos cosméticos, aceites y esencias			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Empresa productiva y/o de procesamiento			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa menos de 2400 UF/ año	Pequeña 2.401 a 25.000 UF / año	Mediana 25.001 a 100.000 UF / año	Grande más de 100.001 UF / año
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	Metropolitana			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web	www.biorganic.cl			

iv. Ficha representante(s) Legal(es) del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre	Jaime
Apellido paterno	Amin
Apellido materno	Avaria
RUT	
Cargo en la organización	Representante Legal
Género	Masculino
Etnia (2)(clasificación al final del documento)	
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Profesional
Firma del representante legal	

v. Ficha del Asociado N°1. (Repetir esta información por cada asociado)

Nombre o razón social	Agroindustrias Santa Magdalena Ltda.			
Giro / Actividad	Explotación y Procesamiento de Plantas Agroindustriales, Crianza y Producción, Fabricación de Alimentos			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Empresa productiva y/o de procesamiento			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa (menos de 2400 UF / año)	Pequeña (2.401 a 25.000 UF / año)	Mediana (25.001 a 100.000 UF / año)	Grande (más de 100.001 UF / año)
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	Del Bio Bío			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web	www.biorganic.cl			

vi. Ficha representante(s) Legal(es) de Asociado(s) N°1. Repetir esta información por cada asociado

Nombre	Carlos
Apellido paterno	Amin
Apellido materno	Merino
RUT	
Cargo en la organización	Representante Legal
Género	Masculino
Etnia (2) (clasificación al final del documento)	
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Productor individual mediano-grande
Firma del representante legal	

vii. Ficha del Asociado N°2.

Nombre o razón social	Laboratorios Coesam S.A.			
Giro / Actividad	Elaboración y Comercialización de Cosméticos, Fármacos y Alimentos			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Empresa productiva y/o de procesamiento			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa (menos de 2400 UF / año)	Pequeña (2.401 a 25.000 UF / año)	Mediana (25.001 a 100.000 UF / año)	Grande (más de 100.001 UF / año)
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	Metropolitana			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web	www.coesam.cl			

viii. Ficha representante(s) Legal(es) de Asociado(s) N°2.

Nombre	Carlos
Apellido paterno	Amin
Apellido materno	Merino
RUT	
Cargo en la organización	Representante Legal
Género	Masculino
Etnia (2) (clasificación al final del documento)	
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Productor individual mediano-grande
Firma del representante legal	

ix. Fichas de los Coordinadores

Nombres	Gerardo	
Apellido paterno	Schlack	
Apellido materno	Olea	
RUT		
Profesión	Perito Agrícola	
Empresa/organización donde trabaja	Agroindustrias Santa Magdalena Ltda.	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Jefe de Campo y Cultivos	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Del Bio Bio	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		

- x. Ficha Equipo Técnico. Se deberá repetir esta información por cada profesional del equipo técnico

Nombres	Ricardo	
Apellido paterno	Ortiz	
Apellido materno	Lara	
RUT		
Profesión	Ingeniero Civil Industrial	
Empresa/organización donde trabaja	Laboratorios Coesam S.A.	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Subgerente General	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Metropolitana	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Profesional	
Firma		

xi. iniciativa Cuantificación e identificación de Beneficiarios directos de la

Género	Masculino		Femenino		
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Subtotal
Agricultor micro-pequeño	40		50		90
Agricultor mediano-grande					
Subtotal	40		50		90
Total	40		50		90

E. Indicadores Solicitados por el Ministerio de Agricultura

xii. Indicadores Minagri

¿Su proyecto tiene que ver con la venta de algún bien o servicio?						Si	x	No	
Si su respuesta es sí , refiérase a los siguientes indicadores relacionados con el proyecto:									
Selección de indicador ¹	Indicador	Descripción del indicador ²	Fórmula de indicador	Línea base del indicador ³	Indicador al término del proyecto ⁴	Indicador a los 3 años de finalizado el proyecto ⁵			
X	Ventas	Ingresos venta mosqueta deshidratada por hectárea	\$/año						
X	Ventas	Ingresos por venta semilla por hectárea	\$/año						
	Costos		\$/unidad						
	Empleo		Jornadas hombre/año						

¹ Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto

² Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto

³ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto

⁴ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar al final del proyecto

⁵ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar al cabo de 3 años de finalizado el proyecto

III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

Costo total de la Iniciativa		
Aporte FIA		
Aporte Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	
	Total Contraparte	

Período ejecución	
Fecha inicio:	01 enero de 2013
Fecha término:	30 de septiembre de 2015
Duración (meses)	33

- Calendario de Desembolsos

Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
	Firma del contrato		
17/02/2014	Aprobación informes de avances técnicos y financieros N°1 y N°2, además del traspaso de los fondos por parte del GORE a FIA.		
01/10/2014	Aprobación informes de avances técnico y financiero N°3, además del traspaso de los fondos por parte del GORE a FIA.		
02/01/2016	Aprobación informes de avances técnico y financiero N°4 e Informes técnico final y financiero final, además del traspaso de los fondos por parte del GORE a FIA.		
Total			

(*) El informe financiero final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de entrega de informes

Informes Técnicos	
Informe Técnico de Avance 1:	17/06/2013
Informe Técnico de Avance 2:	16/12/2013
Informe Técnico de Avance 3:	15/07/2014
Informe Técnico de Avance 4:	16/03/2015

Informes Financieros	
Informe Financiero de Avance 1:	17/06/2013
Informe Financiero de Avance 2:	16/12/2013
Informe Financiero de Avance 3:	15/07/2014
Informe Financiero de Avance 4:	16/03/2015

Síntesis de Avance	
Síntesis de avance N° 1	29/03/2013
Síntesis de avance N° 2	28/06/2013
Síntesis de avance N° 3	30/09/2013
Síntesis de avance N° 4	30/12/2013
Síntesis de avance N° 5	28/03/2014
Síntesis de avance N° 6	30/06/2014
Síntesis de avance N° 7	30/09/2014
Síntesis de avance N° 8	30/12/2014
Síntesis de avance N° 9	30/03/2015
Síntesis de avance N° 10	30/06/2015
Síntesis de avance N° 11	30/09/2015

INFORME TECNICO FINAL:	30/10/2015
INFORME FINANCIERO FINAL:	30/10/2015

- Las Síntesis de avances consisten en un Informe de 2 a 3 páginas máximo, y deberán ser enviados por correo electrónico al Ejecutivo de Innovación Agraria respectivo. Este informe será enviado al GORE y debe contener un resumen ejecutivo, actividades realizadas, resultados parciales alcanzados. No estarán vinculados a pagos de aportes.
- Además, se deberá declarar en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea los gastos correspondientes a cada mes, a más tardar al tercer día hábil del mes siguiente.

CONFORME CON PLAN OPERATIVO

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL