



PROPUESTA

FOLIO DE
BASES

0213

CÓDIGO
(uso interno)

C97-2-G-029

**Desarrollo de un sistema de incremento
continuo de la competitividad productiva y
comercial de una organización campesina de la
IX Región.**

**Federación Gremial Los Sembradores de
Malleco, IX Región**





FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

FOLIO DE BASES 0213

CÓDIGO (uso interno) C97-2-A-029

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO

Desarrollo de un sistema de incremento continuo de la competitividad productiva y comercial de una organización campesina de la IX Región.

Línea de Innovación: GM

Sector: A

Subsector: GA

Región(es) de Ejecución: IX REGIÓN.

Fecha de Inicio: 01/09/1997

DURACIÓN: 48 meses

Fecha de Término: 30/09/2001

AGENTE POSTULANTE:

Nombre : Federación Gremial Los Sembradores de Malleco, IX Región
Dirección : Berlín 0456, Población Alemania, Angol.
RUT :
Teléfono : Fax:
Registro : 2.435 del 1993 (Ministerio de Economía)

AGENTES ASOCIADOS:

Confederación Nacional Gremial de la Agricultura Familiar Campesina La Voz del Campo.

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE EJECUTOR:

Nombre: Marco Antonio Molina Martínez
Cargo en el agente postulante: Representante legal
RUT:

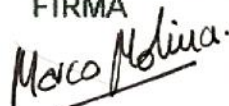
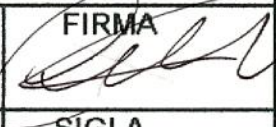
Firma: *Marco Molina*

COSTO TOTAL DEL PROYECTO

FINANCIAMIENTO SOLICITADO





2. EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO		
2.1. Equipo de coordinación del proyecto (presentar en Anexo A información detallada sobre los Coordinadores)		
COORDINADOR DEL PROYECTO		
NOMBRE Marco Antonio Molina Martínez		FIRMA 
AGENTE Federación Gremial Los Sembradores		SIGLA
CARGO ACTUAL Representante legal de la Federación		CASILLA
DIRECCIÓN Víctor Durán 47, Población Miguel Zerené		CIUDAD Collipulli
FONO	FAX	E-MAIL
COORDINADOR AL TERNO DEL PROYECTO		
NOMBRE Patricia Balochi Gutierrez		FIRMA 
AGENTE Federación Gremial Los Sembradores		SIGLA
CARGO ACTUAL Contador General y Técnico Profesional en Agroindustria independiente		CASILLA
DIRECCIÓN Manuel Rodríguez 736, Angol		CIUDAD Angol
FONO	FAX	EMAIL






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

Nombre Completo y Firma	Profesión	Especialidad	Dedicación al Proyecto (%/año)
Marco Antonio Molina <i>Marco Molina</i>	Sin profesión	Curso "administración de empresas", Univ. L. Frontera, 1 año, varios cursos de especialización	100%
Patricia Balocchi <i>Patricia Balocchi</i>	Contador General y Técnico en Agroindustria	Coordinador alternativo y encargada planeación comercial	100%
Rolando Maturana <i>Rolando Maturana</i>	Ing. Agrónomo y Contador Auditor	Postulado en Proyectos, marketing (docente Gestión agrícola.	16%
Cargo a licitar, probablemente INIA CRI Carillanca	Ingeniero Agrónomo	Fitotecnia	80%
Delfin Mora <i>D. Mora</i>	Dirigente campesino I	AGREPA	100%
Jorge Mellao <i>J. Mellao</i>	Dirigente Campesino II	A.G.Manzanares de Renaico	100%
Freddy Molina <i>F. Molina</i>	Dirigente Campesino III	A.G.Hermandad Camp de Collipulli	100%

Marco Molina

[Signature]



3. BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

(Completar esta sección al finalizar la formulación del Proyecto)

Ante un incremento de los "suelos ociosos" que mantienen los campesinos de la Provincia de Malleco en la IX región, los dirigentes de la Federación Agrícola Los Sembradores de Malleco, instancia de representación campesina provincial, se plantearon la formulación de un proyecto que fuera útil en revertir esa situación.

Realizado un diagnóstico a los campesinos del área de influencia de la Federación se detectó que el problema se producía principalmente por la disminución de la rentabilidad del trigo que es el cultivo tradicional de esos suelos.

Con el ingreso de nuestro país al MERCOSUR esa limitación sería creciente a menos de tomar medidas que puedan explorar nuevos mercados, y cultivos, beneficiándose incluso de la coyuntura descrita.

El proyecto considera crear un centro de servicios, articulado dentro de la Federación, este centro tendrá como misión principal aumentar la competitividad de esa área agrícola a través de la exploración y explotación de nuevas alternativas de cultivo por los agricultores campesinos.

Pero para lograr esa explotación nueva y el cambio de los hábitos arraigados existirá ese centro de servicios, orientado a la exploración e implantación de cultivos con mercados crecientes, a la negociación conjunta en los mercados de insumos y productos, a la asistencia técnica dirigida específicamente a los nuevos cultivos introducidos y al mejoramiento de la técnica administrativa y de gestión financiera contable de las explotaciones individuales.

El proyecto produce convergencia entre las instancias técnicas normalmente orientadas exclusivamente a lo productivo, y las instancias gremiales (en este caso la Federación) orientada casi exclusivamente a lo representativo.

De esa combinación el proyecto extrae sus fortalezas, el esfuerzo es oportuno porque el problema existe y aún no ha crecido lo suficiente como para ser insoluble, la crisis está presente y se nota en el incremento de las tierras ociosas y en la disminución de la actividad económica local.

Está el problema y está la idea, los recursos humanos están dispuestos y esperan, el financiamiento que aporta el proyecto es el elemento aglutinador, esperamos que sea posible.



4. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

La agricultura campesina en la zona de influencia de la Federación ha perdido competitividad a consecuencia de la disminución de la rentabilidad de los cultivos tradicionales, a la mala gestión comercial de los productores y a la falta de desarrollo de alternativas de cultivo, sean nuevos rubros o intensificando los actuales.

La situación descrita ha provocado un problema de expectativas entre los campesinos lo que ha disminuido la superficie sembrada (actualmente hay alrededor de 800 hectáreas no cultivadas entre estos agricultores), ha impedido la integración de ese sector campesino al mejoramiento de la calidad de vida general y está acrecentando la migración de jóvenes desde el campo a la ciudad.

A pesar de que el problema tiene muchas dimensiones, su cuantificación se puede resolver en términos de la disminución de producto agrícola en el área sembrada que equivale al producto de 800 hectáreas por el ingreso bruto correspondiente a una hectárea cultivada (si se mide en trigo equivale a \$300.000 por hectárea o 240 millones de pesos anuales).

Lo anterior significa que la economía nacional (y principalmente la local) incrementaría su producto en ese monto beneficiándose así no sólo los campesinos, sino también los trabajadores, transportistas, industriales y muchos otros servicios anexos a la agricultura que dinamizan la economía de las áreas rurales de la IX región.

Se realizó un diagnóstico que permitió acotar las causas concretas que están originando el problema, y se determinó que existe:

- 1.-Baja rentabilidad de los cultivos tradicionalmente desarrollados.
- 2.-Desconocimiento de otras posibilidades de cultivo.
- 3.-El proceso de comercialización desarrollado actualmente disminuye la capacidad negociadora del campesino frente tanto a los compradores de sus productos como a los proveedores de insumos, el campesino es un "tomador de precios".
- 4.-Existen limitaciones de orden técnico a la adopción de alternativas de cultivo.
- 5.-Existen deficiencias en la gestión administrativa y financiera-contable de las empresas campesinas lo que atenta contra una explotación eficiente más intensiva de sus predios.

El proyecto pretende, en un enfoque distinto al seguido normalmente hasta la fecha, enfrentar el problema a través de la autogestión de un centro de servicios de apoyo al agricultor campesino, ubicado dentro de la Federación y enfocado al mejoramiento de su capacidad de gestión.

Este centro de servicios se dividiría en tres áreas que abarcarían los distintos aspectos del problema, propiniendo una acción positiva frente a cada aspecto especificado.

El aspecto innovador de este enfoque consiste en crear este centro dentro de la Federación y así aprovechar la organización, convocatoria, conocimiento del medio y confianza que inspira la Federación entre sus asociados, y enfrentar los agentes de mercado y de desarrollo tecnológico, con capacidad técnica propia, lo que confiere mayor confianza en la adopción de las recomendaciones que son necesarias de implementar.



5. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Los antecedentes necesarios para la detección del problema se originaron a partir de entrevistas con dirigentes de la Federación, y a encuestas realizadas a los campesinos. Las conclusiones de esos antecedentes están citados en el punto anterior y se refieren a la disminución de expectativas entre los campesinos de la IX región lo que los ha llevado, entre otros efectos, a disminuir la superficie explotada.

Entonces para atacar las causas que originan esa situación se requiere realizar un conjunto de actividades de apoyo a la producción agrícola.

Esas actividades se dividen en tres campos distintos pero complementarios entre sí, que son:

1.-El área de planificación comercial, que la desempeñaría: en la parte estratégica un asesor externo Ingeniero Agrónomo y Contador Auditor con estudios de postgrado en Preparación y Evaluación de Proyectos, docente en marketing y experiencia en el tema, en terreno la Coordinadora Alterna (Contador General y Técnico (E) Universitario en Agroindustria) con la ayuda del Coordinador General del Proyecto (agricultor y dirigente campesino con educación secundaria completa y cursos de extensión universitaria en gestión agrícola).

Esta área será la rectora del proceso de cambio en la agricultura campesina local, específicamente se orientará a detectar y desarrollar los rubros que se venden para **"producir lo que se vende y no vender lo que se produce"**.

En el diagnóstico se detectó como cultivos promisorios en el área el tomate, la papa y la arveja, cultivos sobre los cuales existen experiencias, aunque muy rudimentarias porque la zona es básicamente triguera y ganadera muy extensiva; esta lista no es excluyente a las oportunidades que se pudieran detectar.

Para lograr el cambio en los hábitos de cultivo se deberá desarrollar alianzas (hoy inexistentes) con la agroindustria local (Conservas Perelló en Los Angeles y IANSA de Renaico), que pueden demandar arvejas y tomates en agricultura de contrato.

La planificación comercial comprende también la subárea de comercialización en distintas actividades como la obtención de información de precios de insumos y productos y la realización de negociaciones conjuntas que aumenten la importancia relativa de los campesinos frente a los agentes económicos externos y les permita obtener mejores condiciones.

En la comercialización se desempeñará principalmente el Coordinador General del Proyecto, negociando contratos de suministro y condiciones de venta en base a información obtenida por planeación comercial, gestión administrativa y área técnica.





Las áreas siguientes son de apoyo al cambio de decisiones de cultivo y actúan como reforzadoras a éste.

El área técnico productivo que comprende la implementación y el mejoramiento técnico productivo de los cultivos detectados en la etapa anterior.

El área de gestión administrativa y financiera contable que permite obtener información necesaria para planificar, controlar y optimizar el manejo económico de las explotaciones individuales, en general producir la retroalimentación necesaria al sistema.

El desarrollo de esas tres áreas permitiría superar las principales causas de las barreras que impiden el aumento de la competitividad de la agricultura campesina local.

La articulación de esos servicios se realizaría a través de la Federación lo que favorecería el desarrollo de iniciativas asociativas futuras.

En la coordinación de los esfuerzos necesarios para concretar este proyecto trabajarán los tres Presidentes de las Asociaciones Gremiales participantes, y el representante legal de la Federación (actualmente el Jefe de Proyectos de la Confederación La Voz del Campo), el que representará en la provincia de Malleco y Santiago produciendo la coordinación interinstitucional necesaria.



6. MARCO GENERAL DEL PROYECTO

El presente Proyecto se inserta en la estrategia global de apoyo a la Agricultura Campesina Nacional, donde habitualmente sólo ha participado el INDAP, aún cuando existen otras instancias de apoyo tanto o más valiosas que ésta.

Su potencial está en lograr articular un centro de servicios dentro de la Federación Los Sembradores el que canalizará los esfuerzos productivos hacia los rubros donde exista demanda creciente especialmente con el cambio de condiciones de mercado que implica el ingreso del país al MERCOSUR.

Al modificarse la estructura productiva de los campesinos surgen nuevos desafíos, como la readecuación de maquinaria, complementación con procesos preindustriales (pesaje, clasificación, acopio para despacho conjunto), incremento del valor agregado por clasificación y normalización de productos, desarrollo de técnicas e infraestructura de postcosecha por tratarse de productos más perecibles que el trigo (cultivo tradicional en la zona).

Entonces surgirán nuevos desafíos a los que ya la estructura de servicios del centro podrá acudir a organismos de apoyo especializados en áreas específicas que irán complementando medidas para lograr un desarrollo armónico y una suma de esfuerzos eficaces.

Para resolver esas nuevas demandas se acudirá a diversas instancias tanto privadas (agroindustrias, proveedores de insumos agrícolas y compradores organizados) y públicas (INDAP, CORFO, INIA y otros), entonces la estructura del centro de servicios logrará crear una sincronía de los recursos tanto públicos como privados presentes en el área.

En términos globales, el proyecto propone desarrollar un esquema asociativo de transferencia de recursos tecnológicos, financieros y de organización, orientados a mejorar la competitividad del sistema comprador (Agroindustrias y Compradores Organizados) - Agricultura Campesina - Proveedores de insumos e Instancias Públicas del Agro, que puede ser replicable a un importante número de empresas campesinas vinculadas a la agroindustria a lo largo del país.

7. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

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

En el proyecto participarán las A.G. Hermandad Campesina de Collipulli, ubicada en la comuna de Collipulli, de la cuál participarán 30 agricultores con una superficie promedio de 20 hectáreas.

Asociación Gremial Manzanares de Renaico, distanciada a 18 kilómetros aproximadamente de la anterior, en la comuna de Renaico, participarán 25 agricultores.

Asociación Gremial de Pequeños Productores de Angol, a 15 kilómetros aproximadamente de la anterior, y a 30 kilómetros de Collipulli, en esta A.G. participarán 12 campesinos con una superficie promedio de 15 hectáreas.

Todas las localidades están ubicadas en la IX región, provincia de Angol.



8. OBJETIVOS DEL PROYECTO

8.1. GENERAL:

Aumentar la competitividad de la agricultura campesina local a través de la autorrealización dirigida de actividades de servicio en el área de gestión, comercialización e innovación productiva.

8.2 ESPECÍFICOS:

Ante cada una de las causas del problema especificadas en el punto 4. se planteó un objetivo específico, los objetivos específicos se presentan en negrilla a continuación de cada uno de los aspectos del problema citados anteriormente, se presentan a continuación:

Aspecto del problema 1.-

Baja rentabilidad de los cultivos tradicionalmente desarrollados.

Y Aspecto del problema 2.-

Desconocimiento de otras posibilidades de cultivo.

Objetivo específico 1.- (para los aspectos del problema 1.- y 2.-)

Definir e implementar oportunidades de negocio de mayor rentabilidad para el área de influencia de la Federación.

Aspecto del problema 3.-

El proceso de comercialización desarrollado actualmente disminuye la capacidad negociadora del campesino frente tanto a los compradores de sus productos como a los proveedores de insumos, el campesino es un "tomador de precios".

Objetivo específico 2.-

Desarrollar un sistema de comercialización conjunto de productos e insumos que incremente la posición negociadora de los campesinos.

Aspecto del problema 4.-

Existen limitaciones de orden técnico a la adopción de alternativas de cultivo.

Objetivo específico 3.-

Desarrollar alternativas innovadoras de vinculación con agentes de desarrollo tecnológico, orientados a incrementar los beneficios y efectividad de un programa de difusión y transferencia tecnológica relativa a los rubros identificados en el subobjetivo 1.-

Aspecto del problema 5.-

5.-Existen deficiencias en la gestión administrativa y financiera-contable de las empresas campesinas lo que atenta contra una explotación eficiente más intensiva de sus predios.

Objetivo específico 4.-

Entregar un servicio conjunto de gestión administrativa y financiera contable complementado con un programa de capacitación básica en el área.

Los objetivos específicos 1.- y 2.- se radicarían en el área de planeación comercial

El objetivo específico 3.- se radicaría en el área técnica.

El objetivo específico 4.- se radicaría en el área de gestión administrativa contable.



9. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTOS

(Mencionar y "Detallar" la metodología y procedimientos a utilizar en la ejecución del proyecto)

Este aspecto del proyecto se consideró en relación con los objetivos específicos, así se repite los aspectos del problema, en seguida el objetivo específico (en negrilla) y a continuación la metodología y/o procedimiento ideado para alcanzar ese objetivo:

Aspecto del problema 1.-

Baja rentabilidad de los cultivos tradicionalmente desarrollados.

Y Aspecto del problema 2.-

Desconocimiento de otras posibilidades de cultivo.

Objetivo específico 1.- (para los aspectos del problema 1.- y 2.-)

Definir posibilidades de negocio de mayor rentabilidad para el área de influencia de la Federación.

Metodología y/o procedimiento:

El procedimiento consta de 5 pasos:

1.1.- Detección de cultivos con mercados crecientes (paralelamente se realiza evaluación agronómica en objetivo específico 4.-).

La detección se hará buscando productos con mercados agroindustriales crecientes tanto para el país, como arvejas para agroindustria que se cosechan en épocas distintas a la zona central permitiendo mayor continuidad al flujo agroindustrial, productos agroindustriales promisorios en el escenario del Mercosur, y productos de demanda creciente en supermercados de Santiago y que presenten épocas de cosecha distintas en la zona geográfica de desarrollo del proyecto (como arvejas, habas, cultivos de invierno en general) se deberá considerar como aspecto positivo de priorización aquéllos cultivos que impacten positivamente al medio ambiente, que generen mayores necesidades de mano de obra, y que puedan formar parte de cadenas agroalimentarias con expectativas de cultivos de contrato, propicios para la negociación en bloque con los agentes compradores y/o transformadores de materia prima.

1.2.- Detección y explotación de preacuerdos de asociación productiva y/o comercial con agentes externos para el manejo y/o comercialización de los cultivos detectados en el paso anterior.

Tal como se señaló anteriormente se buscará acuerdos de complementación con agroindustrias y/o supermercados para asegurar y coordinar comercialización.

Para ésta etapa se deberá acordar variedades específicas de acuerdo a demanda y estándares de calidad los que debieran ser difundidos a través de las actividades de extensión consideradas en el subobjetivo 3.-

1.3.- Difusión a los campesinos.

1.4.- Introducción de rubros



1.5.- Retroinformación y reinicio del procedimiento (para cada año)

Aspecto del problema 3.-

El proceso de comercialización desarrollado actualmente disminuye la capacidad negociadora del campesino frente tanto a los compradores de sus productos como a los proveedores de insumos, el campesino es un "tomador de precios".

Objetivo específico 2.-

Desarrollar un sistema de comercialización conjunto de productos e insumos que incremente la posición negociadora de los campesinos.

El procedimiento consta de:

- 1.- Catastro de necesidades de insumos y producciones esperadas, precios, condiciones y volúmenes esperados bajo el sistema de comercialización actual.
- 2.- Establecimiento de un marco interno de negociación conjunta, en especial captura para efectos de autofinanciamiento de la gestión del proyecto de un porcentaje del excedente de la negociación grupal, crear "cuentas corrientes" por agricultor.
- 3.- Pedir cotizaciones de insumos y negociar condiciones de venta conjunta con compradores.
- 4.- Realizar la adquisición conjunta de insumos y venta conjunta de productos.
- 5.- Administrar (en conjunto con área del objetivo específico 5) la "cuenta corriente" del agricultor, compensar saldos, porcentaje de autogestión y liquidar.

Ese procedimiento de 5 pasos se debiera repetir anualmente.

Aspecto del problema 4.-

Existen limitaciones de orden técnico a la adopción de alternativas de cultivo.

Objetivo específico 3.-

Desarrollar un programa de difusión técnica de las necesidades de cultivo de los rubros identificados en el subobjetivo 1.-

El procedimiento consta de:

- 1.- Recepción de rubros propuestos por el área de planeación comercial.
- 2.- Priorización de rubros en base a los recursos agroclimáticos y limitaciones de factores.
- 3.- Estudio de manejo de los rubros priorizados.
- 4.- (En conjunto con planeación comercial) introducción de cultivos.
- 5.- Difusión de cultivos.
- 6.- Asesoría agrícola en terreno.





- 7.- Reuniones de campo, visitas grupales a campesinos que adopten el cambio.
- 8.- Control de calidad (revisión de cumplimiento de estándares preacordados) en cosecha.
- 9.-Análisis de resultados después de cosecha (en conjunto con planeación comercial) retroalimentación.
- 10.- Reestudio de rubros a introducir (pueden ser los mismos o sufrir modificaciones)
- 11.- Reinicio del ciclo desde el paso 4 al 9 anualmente

Aspecto del problema 5.-

5.-Existen deficiencias en la gestión administrativa y financiera-contable de las empresas campesinas lo que atenta contra una explotación eficiente más intensiva de sus predios.

Objetivo específico 4.-

Entregar un servicio conjunto de gestión administrativa y financiera contable complementado con un programa de capacitación básica en el área.

El procedimiento consta de las siguientes etapas:

- 1.- Definición de un plan de cuentas para la administración del proyecto.
- 2.- Definición de un plan de cuentas corrientes, (proviene del objetivo específico 2.-) para la operación de la comercialización conjunta.
- 3.- Administración, operación y control de las cuentas de administración del proyecto, giro de fondos y registro de ingresos.
- 4.- Diseñar las cuentas corrientes de registro de adquisición de insumos y venta de productos por agricultor.
- 5.- Llevar e informar periódicamente del estado de las cuentas corrientes, girar, depositar, compensar.
- 6.- Elaborar, en conjunto con área de planeación comercial y área técnica un presupuesto de cultivo de los rubros introducidos cada año.
- 7.- Llevar la contabilidad ordenada de cada agricultor, entregar la información semestralmente, emitir información detallada de resultados económicos, a la liquidación, de los cultivos introducidos, por cada agricultor.
- 8.- Determinar variaciones entre lo presupuestado y lo real, estudiar diferencias, detectar deficiencias y soluciones en conjunto con las otras áreas, readecuar los presupuestos.
- 9.- Regularizar la iniciación de actividades de los agricultores que no la tengan, revisar cumplimiento tributario de los campesinos dejándolos al día, recibir y emitir la documentación tributaria de cada agricultor cuando operen en conjunto.
- 10.- Recibir documentación, ordenar, llevar libro de compra venta de cada agricultor, hacer declaraciones de IVA mensual y de renta anual por agricultor.





10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO				
Septiembre 1997 - Agosto 1998 - Mayo 1998				
Objetivo especif.	Actividad Nº	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1	Detección de cultivos con mercados creciente (paralelamente se realiza evaluación agronómica objetivo específico 4.-).	09-97	11-97
	2	Detección y explotación de preacuerdos de asociación productiva y/o comercial con agentes externos para el manejo y/o comercialización de los cultivos detectados en el paso anterior	10-97	11-97
	3	Difusión a los campesinos.	12-97	01-98
	4	Introducción de nuevos rubros	01-98	08-98
	5	Retroinformación y reinicio del procedimiento (cada año)	02-98	08-98
2	1	Catastro de necesidades de insumos y producciones esperadas, precios, condiciones y volúmenes esperados bajo el sistema de comercialización actual	09-97	10-97
	2	Establecimiento de un marco interno de negociación conjunta, en especial captura para efectos de autofinanciamiento de la gestión del proyecto del porcentaje del excedente de la negociación grupal "cuentas corrientes" por agricultor.	10-97	12-97
	3	Pedir cotizaciones de insumos y negociar condiciones de venta conjunta con compradores.	11-97	12-97
	4	Realizar la adquisición conjunta de insumos y venta conjunta de productos.	12-97	08-98
	5	Administrar (en conjunto con área del objetivo específico 4) la "cuenta corriente" del agricultor compensar saldos, porcentaje de autogestión y liquidación	01-98	08-98
3	1	Recepción de rubros propuestos por el área de planeación comercial.	10-97	11-97
	2	Priorización de rubros en base a los recursos agroclimáticos y limitaciones de factores.	10-97	11-97
	3	Estudio de manejo de los rubros priorizados	10-97	12-97
	4	Introducción de cultivos (en conjunto con planeación comercial).	01-98	08-98
	5	Difusión de cultivos.	01-98	08-98
	6	Asesoría agrícola en terreno.	01-98	08-98
	7	Reuniones de campo, visitas grupales a campesinos que adopten el cambio.	01-98	08-98





	8	Control de calidad (revisión de cumplimiento de estándares preacordados) en cosecha	05-98	08-98
	9	Análisis de resultados después de cosecha (en conjunto con planeación comercial) retroalimentación.	06-98	08-98
	10	Reestudio de rubros a introducir (pueden ser los mismos o sufrir modificaciones)	02-98	08-98
	11	Reinicio del ciclo desde el paso 4 al 9 anualmente	08-98	08-98
4	1	Definición de un plan de cuentas para la administración del proyecto.	09-97	11-97
	2	Definición de un plan de cuentas corrientes individuales (proviene del objetivo específico 2), para la operación de la comercialización conjunta.	11-97	01-98
	3	Administración, operación y control de las cuentas administrativas del proyecto, giro de fondos y registros de ingresos.	09-97	08-98
	4	Diseñar las cuentas corrientes de registro de adquisición de insumos y venta de productos por agricultor.	11-97	12-97
	5	Llevar e informar periódicamente del estado de las cuentas corrientes, girar, depositar, compensar.	01-98	08-98
	6	Elaborar, en conjunto con área de planeación comercial y área técnica un presupuesto de cultivo de los rubros introducidos cada año.	11-97	12-97
	7	Llevar la contabilidad ordenada de cada agricultor, entregar la información semestralmente, emitir información detallada de resultados económicos, a liquidación, de los cultivos introducidos, por cada agricultor.	01-98	08-98
	8	Determinar variaciones entre lo presupuestado y lo ejecutado, estudiar diferencias, detectar deficiencias y soluciones en conjunto con las otras áreas, readecuar los presupuestos.	01-98	08-98
	9	Regularizar la iniciación de actividades de los agricultores que no la tengan, revisar cumplimiento tributario de los campesinos dejándolos y normalizar situación, recibir y emitir la documentación tributaria cada agricultor cuando operen en conjunto.	12-97	01-98
	10	Recibir documentación, ordenar, llevar libro de compra y venta de cada agricultor, hacer declaraciones de impuestos mensual y de renta anual por agricultor.	12-97	08-98



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Septiembre 1998 Agosto 1999

Objetivo especif.	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1	Evaluación del comportamiento integral (en términos económicos) de los cultivos introducidos, evaluación de posibles cultivos nuevos, (etapas parcialmente realizadas en actividades 8 y 9 del subobjetivo 3 anterior).	09-98	09-98
	2	Reevaluación y optimización de mercados para cultivos introducidos (sean introducidos la temporada anterior o nuevos), esta etapa está parcialmente realizada en temporada anterior.	09-98	09-98
	3	(Previo estudio agronómico de ellos, que está en el objetivo específico 4) Difusión de cultivos a los campesinos.	10-98	08-99
	4	Estudio de un sistema de implantación de tarifas de cobro de porcentaje de comercialización para autofinanciar gradualmente el centro de servicios.	01-98	08-99
	5	Retroinformación (constante) y reinicio del procedimiento (para cada año)	10-98	08-98
2	1	Comparación del cálculo de necesidades de insumos y producciones esperadas, precios, condiciones y volúmenes esperados con el obtenido, realización de un nuevo catastro para la temporada incluyendo variaciones.	09-98	09-98
	2	Revisión del funcionamiento del marco interno de negociación conjunta, en especial de la eficacia de la captura de un porcentaje del excedente de la negociación grupal, repanteo del excedente a tarifa de acuerdo a actividad 4 del subobjetivo 1.-	09-98	10-98
	3	Pedir cotizaciones de insumos y negociar condiciones de venta conjunta con compradores.	09-98	11-98
	4	Realizar la adquisición conjunta de insumos y venta conjunta de productos.	10-98	08-99
	5	Administrar (en conjunto con área del objetivo específico 4) la "cuenta corriente" del agricultor, compensar saldos, porcentaje de autogestión y liquidez.	09-98	08-99
3	1	Evaluación de comportamiento agronómico de rubros introducidos temporada anterior.	09-98	09-98
	2	Recepción de estudio de comportamiento de rubros (evaluación de nuevos rubros) realizado conjuntamente con planeación comercial.	10-98	10-98
	3	Introducción de cultivos (en caso que se decida introducir nuevos rubros, en conjunto con planeación comercial).	10-98	08-99
	4	Difusión de cultivos.	10-98	08-99
	5	Asesoría agrícola en terreno.	09-98	08-99
	6	Reuniones de campo, visitas grupales a campesinos que adopten el cambio.	09-98	08-99
	7	Control de calidad (revisión de cumplimiento de estándares preacordados) en cosecha	09-98	08-99
	8	Análisis de resultados después de cosecha (en conjunto con planeación comercial) retroalimentación.	09-99	08-99



	9	Reestudio de rubros a introducir (pueden ser los mismos o sufrir modificaciones)	11-98	08-99
	10	Reinicio del ciclo desde el paso 4 al 9 anualmente	12-98	08-99
4	1	Hacer balance anual del proyecto, estados de flujo de caja, de resultados, toma de inventarios, análisis de cuentas y de variaciones acerca de la contabilidad del proyecto, datos generados parcialmente durante el año por actividad 8 de este mismo subobjetivo año anterior	09-98	10-98
	2	Cierre de cuentas corrientes, arqueos, análisis de variaciones, entrega de información detallada a cada agricultor, control periódico año anterior por actividad de este mismo subobjetivo.	09-98	09-98
	3	Administración, operación y control de las cuentas administrativas del proyecto, giro de fondos y registros de ingresos.	09-98	08-99
	4	Llevar e informar periódicamente del estado de las cuentas corrientes, girar, depositar, compensar.	09-98	08-99
	5	Elaborar, en conjunto con área de planeación comercial y área técnica un presupuesto de cultivo de los rubros introducidos cada año.	09-98	10-98
	6	Llevar la contabilidad ordenada de cada agricultor, entregar la información semestralmente, emitir información detallada de resultados económicos, a la liquidación, de los cultivos introducidos, por cada agricultor.	09-98	08-99
	7	Determinar variaciones entre lo presupuestado y lo ejecutado, estudiar diferencias, detectar deficiencias y soluciones en conjunto con las otras áreas, readecuar los presupuestos.	11-98	08-98
	8	Realizar una auditoría contable y tributaria de cada agricultor que opere en conjunto, realizar balance general, toma de inventarios individuales, entregar recomendaciones individuales.	12-98	12-98
	9	Realizar capacitación grupal e individual en registro, control administrativo y contable de cada explotación individual (esta actividad no se realiza el primer año por enfrentar la mayor receptividad del agricultor por los resultados parciales logrados)	01-99	08-99
	10	Recibir documentación, ordenar, llevar libro de control de venta de cada agricultor, hacer declaraciones de impuestos mensual y de renta anual por agricultor.	09-98	08-99





10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Septiembre 1999 agosto 2000

Objetivo especif.	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1		Evaluación del comportamiento integral (en términos económicos) de los cultivos introducidos, evaluación de posibles cultivos nuevos, (etapas parcialmente realizadas en actividades 8 y 9 del subobjetivo 3 anterior).	09-99	09-99
	2	Reevaluación y optimización de mercados para cultivos introducidos (sean introducidos la temporada anterior o nuevos), esta etapa está parcialmente realizada en temporada anterior.	09-99	09-99
	3	(Previo estudio agronómico de ellos, que está en el objetivo específico 4) Difusión de cultivos a los campesinos.	10-99	08-2000
	4	Implementación, evaluación y mejoramiento del sistema tarifario de financiamiento parcial del sistema de gestión por los campesinos, preparándose al término del proyecto FIA.	09-99	08-2000
	5	Retroinformación (constante) y reinicio del procedimiento (para cada año)	10-99	08-2000
2	1	Comparación del cálculo de necesidades de insumos y producciones esperadas, precios, condiciones y volúmenes esperados con el obtenido, realización de un nuevo catastro para la temporada incluyendo variaciones.	09-99	09-99
	2	Revisión del funcionamiento del marco interno de negociación conjunta, en especial de la eficacia de la captura de un porcentaje del excedente de la negociación grupal.	09-99	10-99
	3	Pedir cotizaciones de insumos y negociar condiciones de venta conjunta con compradores.	09-99	11-99
	4	Realizar la adquisición conjunta de insumos y venta conjunta de productos.	10-99	08-2000
	5	Administrar (en conjunto con área del objetivo específico 4) la "cuenta corriente" del agricultor, compensar saldos, porcentaje de autogestión y liquidez.	09-99	08-2000
3	1	Evaluación de comportamiento agronómico de rubros introducidos temporada anterior.	09-99	09-2000
	2	Recepción de estudio de comportamiento de rubros (evaluación de nuevos rubros) realizado conjuntamente con planeación comercial.	10-99	10-99
	3	Introducción de cultivos (en caso que se decida introducir nuevos rubros, en conjunto con planeación comercial).	10-99	08-2000
	4	Difusión de cultivos.	10-99	08-2000
	5	Asesoría agrícola en terreno.	09-99	08-2000
	6	Reuniones de campo, visitas grupales a campesinos que adopten el cambio.	09-99	08-2000
	7	Control de calidad (revisión de cumplimiento estándares preacordados) en cosecha.	09-99	08-2000
	8	Análisis de resultados después de cosecha (en conjunto con planeación comercial) retroalimentación.	09-99	08-2000



	9	Reestudio de rubros a introducir (pueden ser los mismos o sufrir modificaciones)	11-99	08-2000
	10	Reinicio del ciclo desde el paso 4 al 9 anualmente	12-99	08-2000
4	1	Hacer balance anual del proyecto, estados de flujo de caja, de resultados, toma de inventarios, análisis de cuentas y de variaciones acerca de la contabilidad del proyecto, datos generados parcialmente durante el año por actividad 8 de este mismo subobjetivo año anterior	09-99	10-99
	2	Cierre de cuentas corrientes, arqueos, análisis de variaciones, entrega de información detallada a cada agricultor, control periódico año anterior por actividad de este mismo subobjetivo.	09-99	09-99
	3	Administración, operación y control de las cuentas de administración del proyecto, giro de fondos y registros de ingresos.	09-99	08-2000
	4	Crear, proveer fondos y administrar un fondo de acumulación de excedentes para la marcha post-proyecto FIA	09-99	08-2000
	5	Llevar e informar periódicamente del estado de las cuentas corrientes, girar, depositar, compensar.	09-99	08-2000
	6	Elaborar, en conjunto con área de planeación comunal y área técnica un presupuesto de cultivo de los rubros introducidos cada año.	09-99	10-99
	7	Llevar la contabilidad ordenada de cada agricultor, entregar la información semestralmente, emitir información detallada de resultados económicos, a liquidación, de los cultivos introducidos, por cada agricultor.	09-99	08-2000

FIA
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA
Calle 12 No. 12-12
Teléfono 222 222 222
Fax 222 222 222
E-mail: fia@minagri.gub.ve
Web: www.fia.ve



	8	Determinar variaciones entre lo presupuestado y lo ejecutado, estudiar diferencias, detectar deficiencias y soluciones en conjunto con las otras áreas, readecuar los presupuestos.	11-99	08-2000
	9	Realizar una auditoría contable y tributaria de cada agricultor que opere en conjunto, realizar balance, toma de inventarios individuales, entregar recomendaciones individuales.	12-99	12-99
	10	Realizar capacitación grupal e individual en registro, control administrativo y contable de cada explotación individual (esta actividad no se realiza el primer año por enfrentar la mayor receptividad del agricultor por los resultados parciales logrados)	01-2000	08-2000
	11	Crear y cobrar tarifas a los agricultores por el servicio de asesoría contable y tributaria	09-99	08-2000
	12	Recibir documentación, ordenar, llevar libro de control de venta de cada agricultor, hacer declaraciones de renta mensual y de renta anual por agricultor.	09-99	08-2000

Marcelo Bino



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Septiembre 2000 - Agosto 2001 - Septiembre 2001

Objetivo especif.	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1	Evaluación del comportamiento integral (en términos económicos) de los cultivos introducidos, evaluación de posibles cultivos nuevos, (etapas parcialmente realizadas en actividades 8 y 9 del subobjetivo 3 año anterior)	09-2000	08-2001
	2	Reevaluación y optimización de mercados para los cultivos introducidos esta etapa está parcialmente realizada temporada anterior.	09-2000	08-2001
	3	(Previo estudio agronómico de ellos, que está en obra específica 4) Difusión de cultivos a los campesinos	09-2000	08-2001
	4	Optimización del programa de autofinanciamiento centro de gestión en base a excedentes de cobro campesinos miembros	12-2000	08-2001
	5	Retroinformación constante	10-2000	08-2001
	6	Estudio final de la gestión del área de planeación comercial, realizar propuesta de racionalización y readecuación a funcionamiento sin financiamiento FIA	12-2000	07-2001
	7	Entrega de informe de gestión del proyecto a entidades externas, principalmente a otras agrupaciones campesinas, realización de reuniones y propagación de la idea del proyecto	08-2001	09-2001
2	1	Comparación del cálculo de necesidades de insumos y producciones esperadas, precios, condiciones y volúmenes esperados con el obtenido, realización de un nuevo catastro para la temporada incluyendo variaciones.	09-2000	09-2001
	2	Revisión del funcionamiento del marco interno de negociación conjunta, en especial de la eficacia de la captura de un porcentaje del excedente de la negociación grupal.	09-2000	10-2000
	3	Pedir cotizaciones de insumos y negociar condiciones de venta conjunta con compradores.	09-2000	11-2000
	4	Realizar la adquisición conjunta de insumos y venta conjunta de productos.	10-2000	08-2001
	5	Administrar (en conjunto con área del objetivo específico la "cuenta corriente" del agricultor, compensar saldo porcentaje de autogestión y liquidar todas las cuentas corrientes.	09-2000	08-2001
3	1	Evaluación de comportamiento agronómico de rubros introducidos temporada anterior.	09-2000	07-2001
	2	Recepción de estudio de comportamiento de rubros (evaluación de nuevos rubros) realizado conjuntamente con planeación comercial.	10-2000	10-2001
	3	Introducción de cultivos (en caso que se decidiera introducir nuevos rubros, en conjunto con planeación comercial).	10-2000	08-2001
	4	Difusión de cultivos.	10-2000	08-2001
	5	Asesoría agrícola en terreno	09-2000	08-2001
	6	Reuniones de campo, visitas grupales a campesinos adoptar el cambio.	09-2000	08-2001
	7	Control de calidad (revisión de cumplimiento de estándares preacordados) en cosecha	09-2000	08-2001
	8	Análisis de resultados después de cosecha (en conjunto con planeación comercial) retroalimentación.	09-2000	08-2001

[Firma manuscrita]
[Sello circular]



	9	Reestudio de rubros a introducir (pueden ser los mismos o sufrir modificaciones)	11-2000	08-2001
	10	Realización de informe final acerca del área técnica, publicación de resultados finales acerca de adaptación de nuevas alternativas de cultivo, manejo técnico, necesidades y rendimientos.	12-2000	08-2001
4	1	Hacer balance anual del proyecto, estados de flujo de caja, de resultados, toma de inventarios, análisis de cuentas y de variaciones acerca de la contabilidad del proyecto, datos generados parcialmente durante el año por actividad 8 de este mismo subobjetivo año anterior.	09-2000	08-2001
		Hacer balance final del proyecto, realizar informe de gestión administrativa contable por cada explotación, informe de costos de administración y de producción por nuevo rubro, complementar informe de área de planeación comercial.	08-2001	09-2001
	2	Cierre de cuentas corrientes, arqueos, análisis de variaciones, entrega de información detallada a cada agricultor, control periódico año anterior por actividad de este mismo subobjetivo.	09-2000	07-2001
	3	Administración, operación y control de las cuentas de administración del proyecto, giro de fondos y registro de ingresos.	09-2000	09-2001
	4	Llevar e informar periódicamente del estado de las cuentas corrientes, girar, depositar, compensar.	09-2000	08-2001
	5	Elaborar, en conjunto con área de planeación comercial y área técnica un presupuesto de cultivo de los rubros introducidos cada año.	09-2000	08-2001
	6	Llevar la contabilidad ordenada de cada agricultor, entregar la información semestralmente, emitir información detallada de resultados económicos, a liquidación, de los cultivos introducidos, por cada agricultor.	09-99	08-2000
	7	Determinar variaciones entre lo presupuestado y lo ejecutado, estudiar diferencias, detectar deficiencias y soluciones en conjunto con las otras áreas, readecuar los presupuestos.	11-2000	07-2001
	8	Realizar una auditoría contable y tributaria de cada agricultor que opere en conjunto, realizar balance, toma de inventarios individuales, entregar recomendaciones individuales.	12-2000	12-2000
	9	Realizar capacitación grupal e individual en registro, control administrativo y contable de cada explotación individual.	01-2000	08-2000
	10	Recibir documentación, ordenar, llevar libro de control de venta de cada agricultor, hacer declaraciones de impuestos mensual y de renta anual por agricultor.	09-2000	08-2001



11. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Objetivo específ. N°	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
				Meta	Período
1	Oport. o cultivos identif.	Superf con cult introducidos	150 hás con cult introd		Sept 1998
				60 cultivos introducidos	Sept 1999
				100 hás con cult introd.	Sept 2000
				150 hás con cult introd	Sept 2001
2	Adquisición conjunta de insum venta conjunta de productos.	adq. conj. insun venta conj prod	100% cap 80% camp	30% grupo 10% grupo	Sept 1998
				50% grupo 30% grupo	Sept 1999
				80% grupo 60% grupo	Sept 2000
				100% grupo 80% grupo	Sept 2001
3	Difusión y transferencia tecnológica.	% de campes cn transferencia	90% del grupo	40% del grup	Sept 1998
				80% del grup	Sept 1999
				90% del grup	Sept 2000
				90% del grup	Sept 2001
4	Servicio de gestión financiera contable	% de campesin cn servicio	90% del grupo	40% del grup	Sept 1998
				80% del grup	Sept 1999
				90% del grup	Sept 2000
				90% del grup	Sept 2001

Macaelia



12. IMPACTO DEL PROYECTO

12.1. Económico

Se mide en el incremento del producto agrícola de un incremento de la superficie sembrada, se asume en 150 hectáreas de disminución de la superficie ociosa, o 75 millones de pesos anuales.

12.2. Social

Producto del aumento de la actividad económica de la agricultura local se incrementa la calidad de vida y expectativas disminuyendo la tasa de migración hacia áreas urbanas.

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

Robustecimiento de la imagen de las organizaciones sociales, mayor tendencia a la organización.

13. EFECTOS AMBIENTALES

13.1. Descripción (tipo de efecto y grado)

Disminución de la degradación del recurso suelo producto de prácticas de cultivo más racionales, dimensionables en las hectáreas incorporadas a métodos de explotación modernos.

Cambio cultural que tendería a incorporar paulatinamente la superficie ociosa a prácticas de explotación racionales, mayor predisposición a explotación silvícola de áreas no cultivables (210 hectáreas).

Los cultivos introducidos se destinarán a compradores que demandan productos más limpios de contaminación, lo que obliga al uso de tecnologías menos contaminantes.

13.2. Acciones propuestas

Introducción de evaluación de impacto ambiental, dentro de los criterios de selección de rubros que

13.3. Sistemas de seguimiento (efecto e indicadores)

Niveles de residuos de pesticidas en productos y en el suelo,

Niveles de fertilidad de los suelos

Calidad del agua de riego





14.2. Detalle del cálculo de los costos del proyecto

(Detallar los criterios utilizados y la justificación para la presupuestación por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto), en esta sección todos los costos están a junio 97.

1.1. Arriendo de local del proyecto. Se considera el arriendo de un local multiuso en la ciudad de Collipulli, donde se puedan realizar reuniones técnicas, de capacitación, control de calidad y peso de insumos y productos y reuniones divulgativas a la comunidad local, se estima un costo anual de M\$ 500.

1.2. Infraestructura física básica del local, se considera la implementación del local con sillas, mesas, artículos de mantención básicos, implementos para manipular productos e insumos y otros de difícil detalle, se considera un costo de implementación de M\$ 500 y será aportado por los miembros de la Federación.

1.3. Un computador e impresora. Valor total estimado M\$450 (aporte Federación)

1.4. Un teléfono y una tarjeta fax para el computador, es imprescindible para tener contacto con el exterior, valor \$ 120 se pedirá su financiamiento al FIA.

1.3. Implementación sedes locales: Para el proyecto resulta estratégico contar con una sala en cada una de las localidades (son tres localidades) adecuadamente habilitada para celebrar reuniones ampliadas, jornadas de planificación y capacitación, tanto internas (con los productores y equipo técnico del proyecto) como externas, con pequeños productores de zonas con similares condiciones, estén o no afiliados a la organización destinataria del proyecto, ya que por este medio se dará un especial énfasis a la difusión del proyecto. La implementación considera 1 mesa y 20 sillas por localidad, valor total estimado M\$500 (aporte de la Federación).

2. RECURSO SUELO:

Se ocupará el primer año 3 hectáreas, el segundo año 30, el tercer año 90 y el último año 150 hectáreas, se valora cada hectárea en M\$ 100, recurso aportado por los campesinos.

3. RECURSOS HUMANOS :

3.1. Un Coordinador General del Proyecto : Cargo ejercido por el señor Marco Antonio Molina, representante legal de la Federación, agricultor, educación secundaria completa con estudios universitarios de extensión y perfeccionamiento en comercialización, gestión y otras áreas de la producción agrícola. Este coordinador tendrá horario completo y recibirá una remuneración anual bruta de M\$ 4.000 anuales, incluyendo todos sus gastos de traslado y viáticos, ya que deberá ejercer sus funciones en la provincia de Malleco y en Santiago.

3.2. Un Coordinador Alterno del Proyecto : Se considera la contratación Patricia Balochi profesional Contador General, y egresado de la carrera universitaria de Técnico en Agroindustria (Universidad de la Frontera, Temuco), trabajará a tiempo completo y deberá asumir las funciones de planeación comercial y supervisión del área técnico administrativa (especialmente la elaboración de informes de avance en ejecución financiera y de ejecución técnica del proyecto).

Deberá trabajar en contacto estrecho con el Coordinador General del Proyecto y con el Asesor de gestión comercial e innovativa.



Este profesional tendrá una remuneración bruta anual de M\$ 2.500 incluyendo sus gastos dentro de la provincia.

3.3.- Un Asesor en gestión comercial e innovativa, deberá trabajar en estrecho contacto con el Coordinador General y Coordinador Alternativo del Proyecto, deberá planificar y supervisar el cumplimiento de todas las metas, el cargo será ejercido por Rolando Maturana, Ingeniero Agrónomo y Contador Auditor Postítulo en Preparación y Evaluación de Proyectos, deberá realizar su labor en Santiago y realizará viajes ocasionales a la Provincia, tendrá una dedicación del 16% de su tiempo al proyecto y recibirá una remuneración bruta anual de M\$3.300 el primer año, M\$3.000 el segundo año, M\$ 2.800 el tercer año y M\$ 2.600 el cuarto año, incluyendo todos sus gastos de traslado y viáticos.

3.4. Equipo Técnico del Proyecto : El área técnica del Proyecto, sus funciones y actividades se licitarán anualmente, pudiendo contratarse por el INIA CRI Carillanca, consultores agrícolas del área o empresas que estén actuando en la transferencia tecnológica local, se requiere un técnico agrícola con dedicación completa como extensionista, supervisado por un Ingeniero Agrónomo el adjudicatario deberá financiar sus gastos de movilización y de realización de seminarios, el servicio se licitará en M\$ 6.500 al año.

3.5. Encargado de gestión administrativa y financiera contable del Proyecto: El área administrativa y financiera contable deberá ser realizada por un Contador General supervisado por el Coordinador Alternativo y por el Asesor en gestión comercial e innovativa, se considera un profesional que desarrollará una labor principalmente operativa (la planificación de cuentas, la elaboración de planillas de cálculo computacionales y auditorías de cumplimiento y procedimientos) a tiempo completo con una remuneración bruta anual de M\$1.800 al año, el primero y segundo año será financiado por el FIA, el tercer año el FIA financia M\$1.200 y los campesinos M\$ 600, y el cuarto año el FIA financia M\$ 600 y los productores M\$ 1.200.

3.6. Mano de obra diringencial. Se considera la participación de cada uno de los Presidentes de las 3 Asociaciones Gremiales comprendidas en el Proyecto que realizarán una labor de apoyo, coordinación y difusión del Proyecto a nivel local, su participación será valorada como un aporte de la Federación al Proyecto (se valora en M\$1.500 anuales el tiempo de participación de cada uno, total M\$ 4.500 anuales considerando una dedicación casi completa al proyecto), el Proyecto sí deberá financiar sus gastos de traslado, viáticos, uso de teléfono, insumos básicos de oficina y otros para poder realizar su labor, se considera un gasto mensual por dirigente de M\$ 70 lo que arroja un total de M\$ 2.520.- anuales

3.7. Aporte de los productores: se considera que por cada hectárea de cultivo introducido se ocupa 50 jornadas de mano de obra directa a M\$ 3 cada una y M\$ 15 en costos de administración (tiempo, movilización y otros) que asume el campesino, para efectos de ordenamiento se consideró el conjunto, mano de obra directa y administración campesina dentro del proyecto, lo que significa M\$600 el primer año, M\$ 6.000 el segundo, M\$ 18.000 el tercero y M\$ 30.000 el cuarto año del proyecto (en pesos a junio 1997).



4. INSUMOS Y SUMINISTROS CULTIVOS INTRODUCIDOS:

Se considera un gasto de M\$ 300 por hectárea, lo que significa un total de M\$ 900 el primer año, M\$ 9.000 el segundo, M\$27.000 el tercero y M\$ 45.000 el cuarto año (en pesos de junio 1997).

5. OTROS :

4.1 Insumos y suministros local multiuso: se considera un gasto anual de M\$800 que será asumido por la Federación.

5.2. Publicaciones y difusión :

Edición de Boletines y Documentos de Trabajo divulgativo : Considera la elaboración, diseño, edición y producción de 3 documentos de trabajo de nivel medio, que permitan divulgar las acciones realizadas hacia otras entidades y zonas receptoras en las temáticas desarrolladas a través del Proyecto; especialmente hacia otras Federaciones y Asociaciones Gremiales de la Confederación La Voz del Campo. Este ítem tendrá un valor total estimado anual de M\$600 y se financiará a través de los fondos del FIA.

5.3. Gastos generales: corresponde a gastos menores no contemplados e imprevistos que equivalen a M\$800 anuales se solicita su financiamiento al FIA.

6.- Formulación de la propuesta: el costo a financiar por el FIA es de M\$1.088 equivalente a 75 UF que corresponde a Ximena Ortega Ingeniero Agrónomo, postulada en proyectos.



15.2. Valoración de los aportes: criterios y métodos de valoración

(para cada uno de los tipos de aporte se deberá especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

El uso-arriendo de los suelos se valoró a M\$ 100 anuales por hectárea, dentro de esa cifra está englobado el costo de los imprevistos que pudieran afectar al campesino.

Mano de obra de cultivo: se considera que por cada hectárea de cultivo introducido se ocupa 50 jornadas de mano de obra directa a M\$ 3 cada una y M\$ 15 en costos de administración (tiempo, movilización y otros) que asume el campesino, para efectos de orden se consideró el conjunto, mano de obra directa y administración campesina dentro del proyecto.

Insumos agrícolas : comprendiendo en ello el conjunto de insumos agrícolas necesarios para hacer producir la superficie de cultivos introducidos que se estiman en M\$300 por hectárea.

María Molina

15.4. Reembolso parcial: (indicar porcentaje estimado, indicadores físicos y financieros)
No corresponde por tratarse de la línea de Gestión Agraria Innovativa.

16. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO

16.1. Criterios y supuestos utilizados en el análisis

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

El criterio básico que se utilizó para la evaluación económica del proyecto consiste en que dado que existe desempleo de factores de producción (hay tierras ociosas, desempleo laboral, disminución de la actividad agrícola local lo que produce menor utilización de todos los recursos asociados a ella), entonces el mayor empleo de recursos actualmente improductivos (principalmente tierra y mano de obra) significa un beneficio neto para los dueños de esos recursos, ya que no enfrentan un costo alternativo.

Al emplear los recursos actualmente improductivos se produce un efecto multiplicador sobre la renta de la economía local.

Por otro lado el proyecto impacta directamente a los campesinos incrementando sus márgenes debido a las acciones que contempla, que son:

- 1.- Introducir cultivos de mayor demanda, lo que se traduce en mejores precios.
- 2.- Mejorar el proceso de comercialización negociando conjuntamente la adquisición de insumos y venta de productos, aumentando el margen comercial por la disminución del costo de los insumos e incremento del precio de los productos.
- 3.- Mejorar la tecnología de los cultivos introducidos, lo que se traduce en mayor productividad por unidad de recurso.
- 4.- Mejorar los procedimientos administrativos de los campesinos, lo que se traducirá en mayor productividad de los recursos administrativos e incrementará la potencialidad de cultivo, por aumento de la eficacia administrativa.

La situación sin proyecto considera que los pequeños productores siguen operando sus explotaciones en forma individual y con rubros tradicionales.

La situación con proyecto genera condiciones que permiten realizar un cambio replicable hacia cultivos de mayor rentabilidad e incrementar la superficie cultivada.

Otros aspectos a cuantificar :

El impacto socioeconómico del proyecto a nivel regional y nacional se logrará en la medida en que se demuestre que es posible y replicable realizar una reconversión productiva (que reorganice en base a necesidades de mercado de Santiago y del Mercosur).

Horizonte de análisis: El proyecto se analiza a 4 años, período que se considera adecuado para medir la efectividad del cambio de cultivos.

Impactos a cuantificar: La introducción de cultivos y de tecnología el incremento de la superficie cultivada, medido como mayor producto agrícola bruto obtenido.





17. RIESGOS ENFRENTADOS POR EL PROYECTO

17.1. *Técnicos*

Que no exista buena receptividad de los campesinos al cambio tecnológico.
Existe cierta desconfianza a los técnicos por malas experiencias con la transferencia técnica en la zona (de acuerdo a lo informado por los dirigentes)

17.2. *Económicos*

Que el precio de venta de los productos alternativos sea malo.

17.3. *Gestión*

1. Que exista desorden en los registros y se dificulte el control tanto de los fondos asignados al proyecto como de los recursos que a través de la gestión de comercialización llevaría adelante el centro de gestión.
2. Que los dirigentes no logren motivar a los asociados a ingresar y participar del proyecto.

17.4. *Otros*

1. Que los campesinos tengan una percepción de falta de transparencia en el manejo de los fondos por parte de los coordinadores del proyecto.
2. Que existan imprevistos tales como problemas climáticos que impidan los resultados del proyecto.





17.5. Riesgo y Dependencia de resultados

Nº	Objetivo o Resultado	Riesgo Identificado	Nivel Esperado	Acciones
1	Identificación e implementación de cultivos	que el campesino no adopte los cultivos	bajo debido a la baja rentabilidad de los rubros actuales	el proyecto considera la participación directa de los dirigentes que pueden liderar el cambio.
2	Implementación de un sistema de comercialización conjunta	que el campesino crea que no es transparente el manejo de recursos	medio, el campesino en general es desconfiado	Existencia de controles cruzados, encargado de administración y Coordinador Alterno, y existencia de un asesor externo en el área comercial
3	Desarrollo y transferencia de tecnologías apropiadas a nuevos cultivos	que el campesino no sea receptivo a la transferencia	medio, hay malas experiencias anteriores con transferencia	Involucramiento de los dirigentes de A.G. apoyándolos con un viático, se involucra así a los líderes locales
				Licitación de los fondos asignados al área técnica, lo que permite cambiar al área técnica en caso de no ser eficaz
4	Implementación de un sistema conjunto de gestión administrativa y financiero contable	que, como tradicionalmente es un área desconocida, no se controle y el encargado no realice bien su labor	sin controles apropiados es alta	cruce de funciones, entre el encargado del área y la coordinadora alterna, diseño de sistemas de información y auditoría por asesor externo.





18. ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

Los resultados se transferirán a través de la publicación de boletines (considerados en el presupuesto del proyecto) los que se difundirán preferentemente entre las Federaciones (y asociaciones gremiales) miembros de la Confederación La Voz del Campo.

Se darán a conocer también a través de los diarios locales donde los dirigentes de la Federación (especialmente don Antonio Molina) son habitualmente noticia.

Se darán a conocer a través de los afiliados y en el contacto diario a los afiliados que aún no participan de esta iniciativa (hay 180 afiliados y 4 Asociaciones Gremiales de la Federación que aún no participan de esta iniciativa).

Desde el inicio de esta propuesta los dirigentes campesinos han considerado dejar las puertas abiertas en las sedes locales cuando existan reuniones.

Se considera que los resultados se transferirán eficazmente en las localidades de influencia de la Federación de la Provincia de Malleco donde existen situaciones problema similares a la enfrentada a través de este Proyecto.

19. CAPACIDAD DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

19.1. Antecedentes y experiencia del agente postulante

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

La Federación Gremial Provincial Los Sembradores de Angol se constituyó el 16 de diciembre de 1992, cumple con las exigencias legales y está inscrita en el Registro de Asociaciones Gremiales del Ministerio de Economía con el número 2.435 (se adjunta copia del extracto de inscripción).

Consta de estatutos completos y detallados (también se adjuntan) lo que contribuye a formalizar las relaciones internas y facilita el desenvolvimiento del centro de servicios.

Está afiliada a la Confederación Campesina "La Voz del Campo", y está representada en su directiva nacional por el señor Marco Molina, Coordinador General del Proyecto, quién es actualmente el Director de Proyectos de la Confederación y abandonará ese cargo para asumir como Coordinador a tiempo completo en caso de aprobarse el Proyecto.



19.2. Facilidades físicas, administrativas y contables

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

Existe el apoyo comprometido por la Confederación Campesina La Voz del Campo, en términos de poder ocupar las dependencias de Santiago de la Confederación.

Se cuenta con sedes en cada localidad y equipamiento computacional.

El proyecto considera la habilitación de una sala multiuso, con mobiliario aportado por los campesinos, teléfono y implantación de un modem en el computador para usarlo como fax.

Fuera de eso el proyecto considera un apoyo contable y financiero importante, tanto en el asesor externo, que cuenta con los títulos profesionales de Ingeniero Agrónomo y Contador Auditor y un postítulo en preparación de proyectos, la coordinadora alterna que es Contador General y Técnico en Agroindustria y existirá un contador operativo.

2. Capacidad de gestión administrativo-contable.

La Federación cuenta con personería jurídica, sistema contable y organizacional establecidos y funcionando; sus dirigentes no presentan limitaciones de morosidad, y disponen de toda su documentación vigente, como para establecer un sistema de contabilidad independiente para el proyecto, y también, para adquirir los documentos de garantía que resulten necesarios una vez adjudicado el proyecto.





ANEXO A

ANTECEDENTES DEL EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO



CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre	:	Marco Antonio Molina Martínez
Fecha de Nacimiento	:	23 de marzo de 1959
Estado Civil	:	Casado
Cédula de Identidad	:	
Nacionalidad	:	Chilena
Domicilio	:	Victor Durán 47 Población M. Zerené - Collipulli
Telefonos	:	

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Enseñanza Básica 1966 - 1974	:	Escuela Municipal N°1 - Collipulli
Enseñanza Media 1975 - 1979	:	Liceo Científico Humanista - Angol
Cursos Especializados 1990 - 1991	:	“Administración de Empresa Universidad de la Frontera
1992	:	“Formulación de Proyectos” (FOSIS) Temuco.
1993	:	“Administración Predial” Departamento de Acción Social de la Iglesia Temuco
1994	:	“Contabilidad y Administración” (FOSIS) Angol.

A circular official stamp in blue ink is located in the bottom right corner. It contains the text "MARCO ANTONIO MOLINA MARTÍNEZ" around the perimeter and "COLLIPULLI" at the bottom. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink that reads "M. Molina".

ANTECEDENTES LABORALES

- 1986 - 1990 : Dirigente Regional Federaciones a cargo de Proyectos.
- 1990 - 1992 : Dirigente Encargado formar A.G. en la Provincia de Malleco con el Departamento de Acción Social de la Iglesia.
- 1993 - 1994 : Dirigente Coordinador Proyecto FOSIS "Microempresa" en las comunas de Imperial, Temuco, Collipulli.
- 1995 - 1996 : Dirigente Federación Sembradores de Malleco, Encargado de Capacitación y Proyectos.
- Agos.1996 - Jun. 1997 : Dirigente Nacional Confederación Nacional "La Voz del Campo"
Director de Cultura, Capacitación y Proyectos.

MARCO MOLINA MARTINEZ

Santiago, Junio de 1997

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Marco Molina', is written over a faint circular stamp. Below the signature is a large, stylized handwritten mark that resembles a signature or a set of initials.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre	:	BALOCCHI GUTIERREZ PATRICIA ANGELICA
Cédula de Identidad	:	
Fecha de Nacimiento	:	Angol, Octubre 21 de 1974
Nacionalidad	:	Chilena
Domicilio	:	Manuel Rodríguez 736
Edad	:	22 años
Estado Civil	:	Soltera
Título	:	Contador General Reg. N°119 año 1995

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Enseñanza Básica 1980 - 1987	:	Escuela N°04 - Angol
Enseñanza Media 1988 - 1992	:	Liceo Comercial A-4 - Angol Especialidad en Contabilidad
Práctica Profesional 1993	:	Oficina de Contabilidad del Sr. Julio Jaña.
Estudios Superiores 1994 - 1996	:	Técnico Universitario Agroindustrial, Universidad de la Frontera sede Malleco



ANTECEDENTES LABORALES

1994 - 1995 : Proyecto Microempresario IX región
Temuco, Confederación, Fosis

1995 a la fecha : Consultor Independiente en sus especialidades
Técnicas en la Agricultura de la IX región.

PATRICIA BALOCCHI GUTIERREZ

A circular blue ink stamp is located in the bottom right corner of the page. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink, which appears to read 'Patricia Balocchi'. Below the signature, there is a small, stylized mark that looks like a '9' or a similar character.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre	:	Rolando Darío Maturana González
Fecha de Nacimiento	:	24 de mayo de 1958
Cédula de Identidad	:	
Estado Civil	:	Casado
Domicilio	:	Oxford 1224, Las Condes
Teléfono	:	
Profesión	:	Ingeniero Agrónomo Contador Auditor

ESTUDIOS

1976 - 1983	:	Facultad de Agronomía, Universidad de Chile
1986 - 1987	:	Postítulo en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Facultad de Economía, Universidad de Chile
1993 - 1997	:	Escuela de contadores Auditores, Universidad de Ciencias de la Informática (en horario nocturno) Consolidó 1 año de estudios

ACTIVIDADES LABORALES

1984	:	Control de calidad de fruta de Exportación Empresa "Fundación Chile"
------	---	---



- 1984 - 1986 : Administración de sector Fundo La Rosa, de la Sociedad Agrícola La Rosa Sofruco, en Peumo, VI región, la empresa tenía frutales de hoja caduca y persistente, ganadería, cultivos, packing, frigoríficos y bodega de vinos, la responsabilidad que le correspondía era la presupuestación, programación, presentación proyectos y administración de un sector de 200 has aproximadamente.
- 1986 - 1987 : Estudia su postítulo en horario nocturno, realizando los primeros meses asesorías a productores agrícolas.
- 1986 - 1991 : Administrador general del predio "Hijuelas ex Fundo Flor de Maipo" en Buin, el predio tenía frutales de exportación, packing y cultivos, le correspondió toda la programación, preparación de programas de trabajo y presupuestos, preparación y ejecución de proyectos, comercialización de productos y otros
- 1991 a la fecha : Es fiscalizador del Servicio de Impuestos Internos.
- 1992 - 1993 : Jefe de Evaluaciones en la Provincia de Los Andes, le correspondió entre otros la coordinación de la preparación del reavalúo agrícola en la Provincia y estudios de precios de suelo agrícola.
- 1994 a la fecha : Fiscalizador y Coordinador de Convenio S.I.I. Municipalidad de Pirque, y actualmente Coordinador Convenio S.I.I. Municipalidad de San José de Maipo.



OTRAS ACTIVIDADES LABORALES INDEPENDIENTES

Ha realizado, desde el año 1989, clases de capacitación en diversos temas relacionados principalmente con gestión agrícola, tales como contabilidad, evaluación de proyectos, administración y otros; incluyendo capacitación sobre ejecución de labores de terreno y administrativas a los trabajadores en los predios que ha administrado.

Ha participado en estudios tales como diagnósticos de organización, creación de reglamento interno en una Sociedad Agrícola (San José de La sierra), también ha realizado clases de administración agrícola en la Universidad de Viña del mar y de contabilidad en la Universidad de Ciencias de la Informática, creación de varias sociedades agrícolas en la provincia de Choapa y consultorías en proyectos agrícolas.

Ha realizado estudios acerca de sistemas alternativos de tributación agrícola presentados a seminarios.

Tuvo una parcela que plantó con kiwis (la compró en 1987 y vendió en 1992) y giro comercial de compra y venta de frutas y verduras, donde participó activamente en la

comercialización de supermercados, la vega y como proveedor de casinos, el giro lo terminó en 1992.

Actualmente es profesor de marketing y economía en la Carrera de Administración de Empresa del "Instituto Profesional Acuario Data".

Rolando Maturana González
Junio de 1997

