

GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA



PLAN OPERATIVO P UFF 73 01

Innovación en Marketing Agroalimentario 2009

NOMBRE INICIATIVA:	Creación y Posicionamiento de marca "Productos Gourmet de Ñuble"
EJECUTOR:	Fuentes Grandón Molina y San Martín Ltda.
CODIGO:	IMA-2009-0351
FECHA:	13 de agosto de 2009

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

EJECUTOR o COORDINADOR PRINCIPAL

CODIGO (Uso interno)	IMA-2009-0351
----------------------	---------------

I. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

1. LINEA(S) DE FINANCIAMIENTO:

PLAN DE MARKETING	X	SONDEO DE MERCADO	X	DISEÑOS	X
-------------------	---	-------------------	---	---------	---

2. NOMBRE DE LA PROPUESTA:

CREACION Y POSICIONAMIENTO DE MARCA "PRODUCTOS GOURMET DE ÑUBLE"

3. SECTOR:

AGROINDUSTRIAL

4. PRODUCTO(S):

MERMELADAS, PASTAS, CONSERVAS Y QUESOS DE OVEJA

5. UBICACIÓN GEOGRAFICA:

REGION	LOCALIDAD
- Quesos Quillahue: Región Metropolitana, Región de Valparaíso, Región del Bio Bio. - Las Delicias de Pinto: Región del Bio Bio. - Productos Artesanales Pangué: Región del Bio Bio.	- Quesos Quillahue: Santiago, Ñuble - Las Delicias de Pinto: Ñuble - Productos Artesanales Pangué: Ñuble

6. PERIODO DE EJECUCION:

FECHA DE INICIO	15 AGOSTO 2009
FECHA DE TÉRMINO	30 ENERO 2010
DURACIÓN (Máximo 6 meses)	5 ½ MESES

7. RESUMEN DE COSTOS Y APORTES:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

8. IDENTIFICACION DE LAS EMPRESAS POSTULANTES (Completar Anexos I y II)

NOMBRE EMPRESA	GIRO / ACTIVIDAD	RUT EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	FIRMA
Sociedad Agrícola y Comercial Las Delicias de Pinto Limitada.	Elaboración de Agro procesados y Turismo Rural		Miriam Angélica Palma Torres	
Fuentes Grandón Molina y San Martín Limitada.	Productos agro procesados y elaboración de bebidas alcohólicas y de alcohol etílico a partir de sustancias fermentadas y otros		Verónica Fuentes Cartes	
Bethania Stobberup Parraguez	Fábrica de productos lácteos		Bethania Stobberup Parraguez	

9. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE (En el caso de postulaciones de más de una empresa, identifique la responsable):

NOMBRE EMPRESA	Fuentes Grandón Molina y San Martín Limitada
----------------	--

10. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE

NOMBRE	Verónica Marlenne Fuentes Cartes
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

11. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA INICIATIVA (Completar Anexo III)

NOMBRE	Verónica Marlenne Fuentes Cartes
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

12. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

General:
Implementar una estrategia integrada de Marketing y promoción de productos agroprocesados artesanales de tres empresas asociativas campesinas que permitan potenciar su proceso de creación de valor accediendo a segmentos de mercado que valoren atributos como producción artesanal, calidad de producto y envases, canales de distribución, procesos armónicos con el medio ambiente e innovación gastronómica.
Específicos: (Máximo 3)
1. Elaboración de Plan de Marketing Estratégico que permita examinar la viabilidad técnica, económica y financiera de la venta directa de productos artesanales de tres empresas asociativas campesinas integradas bajo la marca “Productos Gourmet de Ñuble”, desarrollando estrategias de comunicación y marketing que permitan acceder a segmentos de mercado de altos ingresos.

2. Realizar un sondeo de mercado que permita detectar nuevos segmentos para vender productos de las empresas asociadas mediante estrategias puntuales y acciones de marketing que apoyen esa tarea en el mercado objetivo (A B C 1).

3. Diseño y Desarrollo de imagen para la estrategia de promoción y posicionamiento de la marca Productos Gourmet de Ñuble, que considere aspectos relevantes de las empresas asociadas en concordancia con el desarrollo del sondeo de mercado realizado.

II. PARA CADA LINEA DE FINANCIAMIENTO

II.1 PLAN DE MARKETING

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	15 de agosto del 2009
FECHA DE TÉRMINO	15 octubre del 2009
DURACIÓN	2 meses

3. OBJETIVOS:

General:
“Elaboración de un documento que examine la viabilidad técnica, económica y financiera de la venta directa de productos artesanales de tres empresas asociativas campesinas integradas bajo la marca “Productos Gourmet de Ñuble”, desarrollando estrategias de comunicación y marketing que permitan acceder a segmentos de mercado de altos ingresos”
Específicos: (Máximo 3)
1. Realizar diagnóstico de situación actual, tanto interno como externo para el conjunto de empresas respecto al negocio asociativo a desarrollar de acuerdo al segmento de mercado objetivo.
2. Desarrollar un Mix de Marketing, definiendo actividades a realizar por componente, cronograma y presupuestos asociados por actividad.
3. Diseñar e Implementar estrategias de comunicación, distribución y mercadeo adecuadas para posicionar la marca integrada “Productos Gourmet de Ñuble”

4. METODOLOGÍA (Detalle el proyecto de Plan de Marketing a desarrollar)

El proceso considerará cuatro etapas, primero un diagnóstico, segundo un programa de acción (planificación estratégica), acciones a tomar, evaluación y cotizaciones y por último, la entrega de los informes finales.

Dependiendo de la problemática detectada se podrá trabajar conforme a distintas metodologías, aplicando aquella que resulte más coherente a los agentes participantes y sus características de contexto y necesidades. En cualquier caso, considerará un proceso de recopilación

de antecedentes que nos llevarán a determinar el estado actual y las decisiones a futuro. Este proceso se puede resumir aproximadamente en la siguiente tabla:

1° ETAPA: Diagnóstico

COMUNICACIÓN	PARTICIPACION E INTERES DE LOS PARTICIPANTES	PROBLEMATICAS	SINTESIS
- Análisis de las personas o entidades que intervienen en la comunicación, de los productos y su competencia.	Desarrollo de Brieff.	Análisis FODA	1° diagnóstico Recopilación de antecedentes cualitativos (instrumento: focus group) o cuantitativos (instrumento: encuestas). 2° Conclusiones 3° Planteamiento final
- Análisis de los flujos y canales de comunicación.	Desarrollo de Brieff.	Primera propuesta de medios	
- Análisis de los mensajes emitidos.	Desarrollo de Brieff.	Primera propuesta de conceptos comunicacionales directrices	
- Análisis de los contextos.	Desarrollo de Brieff.	Primera propuesta de entorno y contexto	
- Análisis de los códigos usados.	Desarrollo de Brieff.	Primera propuesta de grupo objetivo y códigos visuales y lingüísticos	

2° ETAPA: Estrategia comunicacional y de marketing

Esta etapa es dependiente de los resultados del diagnóstico, sin embargo, siempre considerará una planificación que superará los tiempos de acción directa de los realizadores. Se proyecta a corto, mediano y largo plazo y deberá establecer también la visión y valores que caracteriza e identifica a las empresas involucradas.

En este punto, ya se define claramente la identidad comunicativa, los conceptos a transmitir, sus mensajes coherentes y pertinentes, y por último, la imagen que desea proyectar la unidad mayor y las sub-unidades que lo componen.

Para definir con cuidado la estrategia comunicativa será preciso declarar los objetivos generales y específicos de cada etapa (corto, mediano y largo plazo), tanto en las comunicaciones internas como externas, las acciones y los indicadores de logros de cada una, también debe considerar la mayor cantidad de variables intervinientes y sus posibles alternativas procedimentales.

OBJETIVOS, RESOLUCIONES Y ACCIONES	ACCIONES A CORTO PLAZO (1 AÑO)	ACCIONES A MEDIANO PLAZO (2-5 AÑO)	ACCIONES A LARGO PLAZO (6-10 AÑO)
COMUNICACIONES INTERNAS Y EXTERNAS DEFINICION DE LA ESTRATEGIA COMUNICATIVA A DESARROLLAR.	Objetivo general y específicos, acciones e indicadores de logro, identificación de las posibles variables que intervienen en cada caso. Propuestas de los diseños involucrados.	Objetivo general y específicos, acciones e indicadores de logro, identificación de las posibles variables que intervienen en cada caso. Sugerencias de los diseños y medios involucrados.	Objetivos general y específicos, acciones e indicadores de logro, identificación de las posibles variables que intervienen en cada caso. Sugerencias de los diseños y medios involucrados.

3° ETAPA: Propuestas (acciones), evaluación (validación) y cotizaciones.

4° ETAPA: Entrega de informes finales.

Los instrumentos a utilizar en las distintas etapas del Plan de Marketing son los siguientes:

1.- Breffing

1.1 EL PRODUCTO

1.2. LA DISTRIBUCIÓN

1.3. EL MERCADO

1.4. LA PUBLICIDAD

1.5. LAS PROMOCIONES

1.6. EL CONSUMIDOR

1.7. LA COMPETENCIA

1.1 EL PRODUCTO

a) Descripción del producto. El Primero y más importante elemento de marketing.

Descripción de propiedades.

Historia

Cómo es el producto (Características físicas)

Imagen del producto desde el punto de vista del consumidor

b) La marca

Tratar de calcular su valor psicológico (desde el punto de vista de recuerdo, comprensión, contenido emocional, etc..)

Cualidades: ser breve, sencilla, fácil de leer, de pronunciar y recordar.

c) Precio

Análisis del estado general de precios y de la competencia

d) Ventajas que ofrece al consumidor

Destacar cual es la razón del producto

Descubrir en que aventaja a la competencia, si aparece algún aspecto importante, este puede ser la base de la propuesta de compra y por lo tanto la campaña a realizar.

e) Inconvenientes que presenta al consumidor

Investigar: si existe algún factor negativo

Investigar: posible inferioridad respecto a la competencia

f) Posibles mejoras y sus repercusiones

Tanto en sus ventajas (superioridad que podría adquirir respecto a la competencia)

Como en sus inconvenientes (elevación de precios, limitación de su mercado, pérdidas de identidad)

g) ¿Esperamos hacer algún cambio en nuestro producto en el próximo año?

Esperar posibles consecuencias

h) ¿Hay algún producto que pueda hacer que el nuestro quede anticuado en los próximos cinco años?

Estudiar posibles consecuencias

i) Fase en que se encuentra el producto

Lanzamiento (Auge del mercado)
Gran Crecimiento
Madurez (Lucha con marcas de la competencia)
Vejez (Lucha con nuevos productos)
Desaparición del producto en el mercado

j) Restricciones legales

1.2) LA DISTRIBUCIÓN

- a) Canales utilizados
- b) Alcance de la distribución
 - Regiones a que se extiende cada división
- c) Índice de presencia en el mercado. Puede tomarse en dos sentidos:
 - En % de establecimientos
 - En % que representan las ventas sobre el total del mercado

1.3) EL MERCADO

- a) El mercado total
 - Marcas que participan
 - Su tendencia: en incremento, estable o en descenso
 - Comparación con países de economía similares
- b) Ventas por zonas
 - Comprobar el % que representa la venta realizada en cada provincia o zona
 - Comparar con las cuotas de mercado calculadas para cada una de ellas, analizar las causas de las diferencias.
- c) Participación en el mercado
 - Analizar con respecto a los últimos años y ver si evolucionan como las de la competencia
- d) Previsión de ventas
 - Se obtiene a partir de los datos anteriores y nos servirá para fijar un objeto concreto

1.4) LA PUBLICIDAD

RESPECTO A NUESTRO PRODUCTO Y COMPETENCIA, ESTUDIAR LAS ACCIONES **QUE SE HAN REALIZADO** HASTA EL MOMENTO REFERENTES A:

- a) La inversión
- b) Los medios
- c) Los mensajes utilizados
- d) La distribución del presupuesto a lo largo del año
- e) Los resultados obtenidos
- f) Medidos por el grado de comunicación logrado por cada marca .También puede servir de orientación de (nocriterio único) las noticias que tengamos de las ventas alcanzadas.
- g) Cuadros comparativos (Análisis de los mensajes)

1.5). LAS PROMOCIONES

- 1) Promociones utilizadas
 - En que consisten, su desarrollo, etc.
- 2) A quien iban dirigidas
 - Consumidor, detallista, equipo de ventas, etc.
- 3) Resultados obtenidos
 - Hasta que punto hemos alcanzado los objetivos

- 4) Material de punto de ventas y displays
- % del establecimiento que lo exhiben

1.6). EL CONSUMIDOR

a. DATOS DEMOGRÁFICOS

a.1 EDAD

Para la mayor parte de los productos tienen la máxima importancia las personas adultas (mayores de 15 años o de 18 según los criterios) pues aunque no sean ellos los consumidores, deciden frecuentemente la compra.

a.2. SEXO-ESTADO CIVIL

Hombres, mujeres solteras, mujeres casadas (estas últimas de especialísimo interés publicitario)

a.3. TAMAÑO DE LA FAMILIA

Condiciones con frecuencia el uso de ciertos productos, tamaños, capacidades, etc.

a.4. NUMERO DE CONSUMIDORES, NUMERO DE HOMBRES INTERESA CONOCER ESTOS DATOS

Para conocer el número de consumidores por lo general se parte del total de habitantes del país o región considerada, siendo los consumidores un porcentaje de ese total.

Por otra parte muchos productos se dirigen a los hogares (no a los individuos): electrodomésticos, muebles, etc.

a.5. CLASES SOCIALES, INGRESOS

Los consumidores que disponen de más dinero consumen más por poseer una renta más alta y por voluntad de diferenciarse

a.6. POBLACIÓN URBANA Y RURAL

Interés de la distinción: Los problemas son esencialmente distintos en la ciudad y el campo.

Existen varios criterios para clasificar la población como urbana o rural: Censo de población, disfrute servicios (agua, electricidad).

a.7. HÁBITAT

(Concepto relacionado con el anterior)

Generalmente se clasifican los tamaños de población en estos grupos: Más de 200.000; de 100.000 a 200.000; de 50.000 a 100.000; de 10.000 a 50.000; de 5.000 a 10.000; de 2.000 a 5.000; y menos de 2.000.

a.8 ZONAS DE RESIDENCIA

En España muy utilizada la división en estas zonas; Centro, Galicia, Cantábrica, Vasconavarra, Aragón, Cataluña, Andalucía, Levante y Canarias.

b. DATOS PSICOLÓGICOS

b.1. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

Puede ser interesante conocer la importancia de los siguientes grupos de personas:

Las que desconocen nuestro producto y publicidad.

Las que ya conocen algo (marca, publicidad o producto)

b.2. ACTITUDES HACIA NUESTRO PRODUCTO

Actitud positiva, neutra o negativa

Actitud de gran interés: a veces lo que diferencia a muchos productos no es su calidad sino su calidad psicológica (Duward).

b.3. MOTIVACIONES EMOCIONALES DE COMPRA

c. HÁBITOS DE COMPRA

c.1. FIDELIDAD DE MARCA

c.2. UTILIZACIÓN DEL PRODUCTO

c.3. OTROS DATOS

Operación de compra: ¿Dónde se compra? ¿Cuándo? ¿Con qué frecuencia? ¿Cantidad? ¿Quién influye en la compra? ¿Y la realiza?

1.7). LA COMPETENCIA

Al estudiar cada uno de los aspectos anteriores, se hace en relación con nuestro producto y con los más importantes de la competencia.

El análisis se realiza respecto a los últimos 5 años y respecto a los que tienen una participación en el mercado superior al 10%, y en forma especial, el líder.

II.- Focus group y encuesta (instrumentos a confeccionar según necesidad específica)

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Determinar estructura de precios rentable y competitiva		1 y 2
2	Definir un Mercado Objetivo no segmentado		3

6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
TOTAL						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Verónica Fuentes Cartes	Coordinador	Coordinación Actividades y Administración
Isabel Leal Figueroa	Técnico de Apoyo	Desarrollo plan de Marketing Estratégico y estrategia Comunicacional

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- Coordinador
- Asesor o consultor externo
- Técnico de apoyo
- Administrativo
- Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros.

8. CARTA GANTT

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Reunión de Coordinación con Equipo		X	X		X																			
2. Reunión con productores		X			X				X															
3. Levantamiento de Información		X	X	X	X																			
4. Confección del Plan de trabajo				X	X	X																		
5. Diseño de Estudio mercado objetivo						X	X	X																
6. Desarrollo estrategia de marketing						X	X	X																
7. Desarrollo estrategia de comunicación						X	X	X																
8. Desarrollo de estrategia de Distribución						X	X	X																
9. Control			X		X		X																	
10. Entrega de resultados Finales									X															
11. Aprobación Plan Marketing										X														

II. 2 SONDEO DE MERCADO

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	15 de octubre
FECHA DE TÉRMINO	30 de enero 2010
DURACIÓN	3 ½ meses

3. OBJETIVOS

General:
Detectar nuevos segmentos para vender productos de asociados mediante estrategias puntuales y acciones de marketing que apoyen esa tarea en el mercado objetivo.
Específicos: (Máximo 3)
1. Generar una base de datos de clientes que cumplan con el perfil del segmento de mercado que apunta esta propuesta en cuanto a nivel de recursos (A, B, C1) e instituciones público privadas.
2. Identificar potenciales alianzas con instituciones público privadas.

4. METODOLOGÍA

La metodología utilizada para la presente propuesta será la siguiente: Generación de Información Primaria: Se diseñará un instrumento (encuesta) para ser aplicada a consumidores individuales y organizaciones, la cual permitirá medir: - Segmentación en base ingresos. - Gustos y preferencias por nivel etéreo. - Propensión marginal al consumo de productos gourmet vinculado al mundo rural - Atributos de valor del producto y prospección de precio.

Tabulación y procesamiento de la información: Una vez aplicada la encuesta se procederá a tabular y digitalizar la información, en una plataforma Acces, y será analizada estadísticamente utilizando software estadístico iherstat 2.1 ó spss estadistic base para realizar adecuada segmentación a los clientes. A cada empresa asociada se entregará una copia impresa y digital con la información recopilada según la segmentación descrita anteriormente. En el caso de organizaciones se identificarán los potenciales convenios.

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Base de datos que especifique persona de contacto, dirección, teléfono y mail.		1
2	Base de datos con potenciales convenios con instituciones público privadas que especifique: Institución, persona de contacto, dirección, teléfono y mail.		2

6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
TOTAL						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Verónica Fuentes Cartes	Coordinador	Coordinación de Actividades
Centro de Gestión Empresarial de Ñuble S.A, (Rodrigo Aranís y Susan Olate Olate)	Empresa Servicios	Diseño, confección, aplicación de sondeo de mercado

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- Coordinador
- Asesor o consultor externo
- Técnico de apoyo
- Administrativo
- Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

8. CARTA GANTT

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Reunión de Coordinación con Equipo											X													
2. Reunión con productores											X													
3. Diseño y Confección Instrumento evaluador												X	X											
4. Levantamiento de Información y aplicación encuesta														X	X	X	X	X						
6. Digitación y procesamiento de Información.																	X	X	X	X	X			
7. Resultados Sondeo																					X			
8. Presentación de resultados																						X		
9. Entrega informe final FIA																								X

II.3 DISEÑOS

1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN:

FECHA DE INICIO	1 de Octubre 2009
FECHA DE TÉRMINO	8 Enero 2009
DURACIÓN	3 meses

3. OBJETIVOS

General:

Desarrollo de imagen para la estrategia de promoción y posicionamiento de la marca Productos Gourmet de Ñuble, que considere aspectos relevantes de las empresas asociadas en concordancia con el desarrollo del sondeo de mercado realizado.

Específicos: (Máximo 3)

1. Diseñar Catálogo integrado de productos ofertados por las empresas asociadas bajo la marca "Productos Gourmet de Ñuble", acorde con la información recopilada en el sondeo realizado y considerando aspectos relevantes de las empresas como su producción artesanal, calidad de productos y envases, procesos armónicos con el medio ambiente y e innovación gastronómica.

2. Diseñar página web que presente la gama de productos ofertados por las empresas asociadas y sus atributos bajo la marca Productos Gourmet de Ñuble, destacando los aspectos relevantes de las empresas como su producción artesanal, calidad de productos y envases, procesos armónicos con el medio ambiente y e innovación gastronómica.

3. Diseñar etiquetas para todos los productos Delicias de Pinto, basados en las nuevas tendencias en el diseño gráfico, desarrollando un concepto innovador y diseño de empaques para las empresas participantes.

4. METODOLOGÍA

Mediante un trabajo multidisciplinario de diseñador, publicista y empresas asociadas, se definirán los lineamientos para lograr un diseño que se ajuste a los requerimientos del mercado objetivo de acuerdo a lo siguiente:

- **Etapas:** Recopilación de información basada en aspectos relevantes de las empresas, atributos de los productos ofertados y sondeo de mercado realizado.
- **Etapas:** Contempla el desarrollo conceptual y análisis de información interna y externa relacionada con la creación de soportes que implementen innovaciones y que destaquen aquellos ámbitos que se consideran primordiales.
- **Etapas:** Desarrollo de Web y catalogo de productos que exponga las virtudes y cualidades hacia el cliente y de las empresas asociadas. Diseño de etiquetas para empresa Delicias de Pinto.

5. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
1	Diseño de Catálogos		1
2	Diseño Pagina Web		2
3	Diseño de Etiquetas y empaques		3

6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Adjuntar en archivo Excel, de acuerdo al detalle de la estructura de costos FIA)

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO						
INFRAESTRUCTURA						
VIATICOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
TOTAL						

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura, Capacitación, Difusión y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

7. EQUIPO PROFESIONAL

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Verónica Fuentes Cartes	Coordinación	Coordinación de actividades
Imágenes del Sur	Empresa de Servicios	Diseño catálogo, pagina web, etiquetas y empaques

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- Coordinador
- Asesor o consultor externo
- Técnico de apoyo
- Administrativo
- Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo IV las fichas del equipo técnico y el Anexo V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

8. CARTA GANTT

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Reunión de Coordinación con Equipo											X													
2. Reunión con productores												X		X		X		X		X				
3. Diseño de Etiquetas												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
4. Diseño de Catálogo												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
5. Diseño de Página Web												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
6. Entrega de resultados																							X	
7. Entrega informe final FIA																								X

ANEXOS

ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

Empresa Responsable

Nombre de la organización, institución o empresa	Fuentes Grandon Molina y San Martin Limitada		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada ☒
Dirección			
País	Chile		
Región	Octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Empresas productivas y/o Procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

(A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	Verónica Marlenne		
Apellido Paterno	Fuentes		
Apellido Materno	Cartes		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Fuentes Grandon Molina y San Martin Limitada (Productos Artesanales Pangué)		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada ☒
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Socia de la empresa y representante legal		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	☐	Femenino ☒
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

Empresa Participante

Nombre de la organización, institución o empresa	Bethania Stobberup Parraguez			
RUT de la Organización				
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada	☒
Dirección				
País	Chile			
Región	Octava			
Ciudad o Comuna				
Fono				
Fax				
Email				
Web				
Tipo entidad (A)	Empresas productivas y/o Procesamiento			

(A) Ver notas al final de este anexo

(A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	Bethania		
Apellido Paterno	Stobberup		
Apellido Materno	Parraguez		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Quesos Quillahue		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada ☒
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Dueña		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	☐	Femenino ☒
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

Empresa Participante

Nombre de la organización, institución o empresa	Sociedad Agrícola y Comercial Las Delicias de Pinto Limitada		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada ☒
Dirección			
País	Chile		
Región	Octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Empresas productivas y/o Procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

(A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL

Ficha Representante(s) Legal(es)

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	Miriam Angélica		
Apellido Paterno	Palma		
Apellido Materno	Torres		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Sociedad Agrícola y Comercial Las Delicias de Pinto Limitada (Delicias de Pinto)		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada ☒
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Socia de la empresa y representante legal		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	Octava		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino ☐	☐	Femenino ☒
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual pequeño		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

ANEXO III: FICHA DE DATOS PERSONALES COORDINADOR

Ficha Coordinador

Nombres	Veronica Marlenne			
Apellido Paterno	Fuentes			
Apellido Materno	Cartes			
RUT Personal				
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Fuentes Grandon Molina y San Martín Ltda.			
RUT de la Organización				
Tipo de Organización	Pública	☐	Privada	☒
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente / Representante Legal			
Profesión	Empresaria			
Especialidad	Producción y comercialización de mermeladas pastas y conservas			
Dirección (laboral)				
País	Chile			
Región	Bio Bio			
Ciudad o Comuna				
Fono				
Fax				
Celular				
Email				
Web				
Género	Masculino	☐	Femenino	☒
Etnia (A)				
Tipo (B)	Productor individual pequeño			

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

ANEXO IV: FICHAS EQUIPO TECNICO

Complete esta ficha para cada integrante del Equipo Técnico por línea de financiamiento.

ANEXO V: CURRICULUM VITAE Y COTIZACIONES DE CONTRATACION DE SERVICIOS A TERCEROS.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombres : Isabel Margarita

Apellidos : Leal Figueroa

Nacionalidad : Chilena

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Enseñanza Básica y Media: ciudad de Rancagua

Enseñanza Superior

1984-1985 : Medicina Veterinaria, Universidad Austral de Chile.

1986-1991 : Licenciatura en Diseño Gráfico, Universidad del Bío-Bío, Chillán.

1993 : Trabajo de Tesis de pre-grado, tema: "Estilos gráficos en la ilustración del cuento infantil y su influencia en el desarrollo del niño de cuatro a cinco años".

1994 : Examen de grado y titulación.

Cursos de Postgrado:

2000 - 2002 : Cursa el programa de "Magíster en Comunicación", dictado por la Universidad Austral de Chile.

2005 : **Obtiene el grado con la Tesis "La comunicación visual y los estereotipos en los medios educativos y colectivos dirigidos a los niños de Chile. Un enfoque intercultural"**

Trata sobre los estereotipos visuales en el concepto de Interculturalidad, profesor guía: María Catrileo, Universidad Austral de Chile.

2007 : Inicia Doctorado en Ciencias Humanas, mención discurso y cultura, en la Universidad Austral de Chile. Actualmente ya ha cursado y aprobado todos los cursos obligatorios y optativos. Inicia etapa de Exámenes de calificación para dar inicio a la tesis doctoral.

CURSOS DE CAPACITACIÓN

1993 : Asiste al curso "Elaboración de Proyectos", dictado por el Instituto Nacional de la Juventud (I.N.J).

1998 : Asiste al curso "Metodología y Evaluación interactiva", relatora Maite Villanueva y Anita Valdés dictado en la Institución educacional DuocUC.

1999 : Asiste al curso "Metodología y evaluación docente", relatora Elizabeth Parra, dictado en la Institución educacional Duoc UC.

2000 : Curso "Técnicas motivacionales", relatora: Anita Valdés de la Universidad de Concepción., por DuocUC.

2001 : Curso "Factores que inciden en la drogadicción en la empresa", dictado por Corporación Esperanza entre los días 4 y 6 de septiembre.

2002 : Curso "El nuevo desafío de la comunicación corporativa", seminario internacional de comunicación

estratégica dictado por la Escuela de Relaciones Públicas Duoc UC.

2002 : Curso “Evaluación del aprendizaje instrumentos de evaluación”, dictado por DuocUC. entre el 27 y 28 de septiembre.

SEMINARIOS, ENCUENTROS Y CONGRESOS

1990 : Participa como oyente en el Primer Congreso Internacional de Diseño, organizado por la Universidad del Bío Bío, en la ciudad de Chillán.

1996 : Trabaja dentro del Comité Organizador del Segundo Congreso Internacional de Diseño, organizado por el Departamento de Comunicación visual y la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío, como Coordinadora del Encuentro Nacional de Estudiantes de Diseño.

1999 : Seminario taller “Metodología y práctica en Elisava”, relator: Alex Blanch, Subdirector Elisava, Barcelona, España, por Duoc UC., Concepción.

2003 : Seminario y Workshop “Del viñedo al paladar”, Diseño para la industria del vino en Chile”, dictado, patrocinado y producido por ICSID (International Council of Societies of Industrial Design), QVID (Asociación Chilena de empresas de Diseño A.G.), Colegio de Diseñadores Profesionales de Chile A.G. y Duoc UC. Entre los días 28 de julio y 8 de agosto.

2003 : Seminario "Competencias Laborales: un modelo en práctica", realizado el 21 de agosto en Duoc. UC.

2003 : Seminario "Herramientas de financiamiento para proyectos estratégicos", con relación a la elaboración de proyectos, 17 de noviembre en Duoc. UC.

2005 : Participa en Seminario y perfeccionamiento docente sobre “Diseño Básico” que trató sobre materias de Diseño Básico y metodologías de enseñanza, dictado por la cubana Miriam Abreu Oramas, durante el 7 al 11 de noviembre.

2006(enero) : Expone en el “V Encuentro de Innovaciones Docentes” de la UBB, con el proyecto de “Desarrollo a la Docencia”

titulado: "Material Audiovisual sobre los modernos sistemas de impresión y sus procesos".

2007 (enero) : Expone y gana con el profesor Hugo Cáceres Jara, el tercer lugar en el "VI Encuentro de Innovaciones Docentes" de la UBB, con el proyecto de "Desarrollo a la Docencia" titulado: "El Taller básico y el juicio fenomenológico como propuesta metodológica".

2007 (diciembre) : Publicación conjunta con el profesor Hugo Cáceres Jara, en el congreso de Simetría realizado en Buenos Aires "La singenometría en la obra de M.C. Escher".

2008 : Forma parte de comité organizador del Tercer Congreso de Estudiantes de post grado de la Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad Austral de Chile.

2008 (octubre) : Expone en el Congreso

ANTECEDENTES EXTRACURRICULARES

1993 : Participa dentro del staff de profesionales de O.N.G. en Rancagua.

1990-1995 : Participa en el taller de teatro de la Universidad del Bío-Bío.

1996 : Participa en el "Teatro Experimental" de Chillán.

2004 : Participa en taller de dramaturgia (60 horas) para profesores dictado por Antonio Damarko, curso dependiente del Ministerio de Educación y de Desarrollo a la Cultura

2005 : Participa en curso de capacitación referido a la educación transpersonal, de la Universidad de Concepción, dictada por Antonio Damarko (30 horas).

ANTECEDENTES LABORALES

1992-1993 : Trabaja como diseñadora free-lance en las ciudades de Santiago y Rancagua, elaborando diseños para el departamento de extensión de proyectos del Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM) de Rancagua. Diseña además, logotipos y variados soportes gráficos para

empresas particulares y gubernamentales. Trabaja en conjunto con Andrés Leal en la creación de tiras cómicas para el suplemento "Siglo 21" del "El Mercurio" de Santiago.

- 1994** : Trabaja como diseñadora en Imprenta "Gráfica América", Chillán.
- 1995-1996** : Trabaja como diseñadora para la agencia de publicidad "LIDER", Chillán.
- 1996** : Forma en sociedad la agencia de diseño "Alquimia", en Chillán.
- 1997** : En conjunto con otro diseñador, se hace cargo de la rediagramación del diario "La Discusión" de Chillán.
- 1997 - 1989** : Trabaja como diseñadora free-lance en la ciudad de Chillán, para instituciones como la Municipalidad de Chillán, Diario La Discusión, CONAF y particulares.
- 2004** : Trabaja en proyecto de difusión y planificación comunicativa de cursos sobre "Desarrollo y Ordenamiento Territorial" a dictarse en la Universidad del Bío Bío.
- 2005 al 2007** : Trabaja con encargos de diseño esporádicos.

Docencia

1994 a la fecha : Ingresa como docente por hora a la Universidad del Bío-Bío, sede Chillán, Facultad de Arquitectura y Diseño Gráfico, Escuela de Diseño Gráfico, en noviembre del año 2004 es contratada como académica media jornada. A impartido las asignaturas de:

- "Técnicas de Impresión".
- "Técnicas de Representación Gráfica III"
- "Taller de Iniciación I y II"
- "Ilustración Aplicada IV".
- "Creatividad".
- "Introducción a la teoría de la comunicación"
- "Diseño Intercultural"
- "Taller Profesional III"

- A la fecha a guiado 10 proyectos de título

1997 a 2004

: Es contratada como docente en la Institución de Educación Superior DUOC.UC, sede Concepción, donde ha impartido variadas asignaturas en la carrera de Diseño Gráfico, Publicidad Gráfica, Producción Gráfica, Diseño de ambientes y Diseño de Vestuario.

Carrera Diseño Gráfico (profesional):

- "Teoría del Diseño I" (Carreras de Diseño Gráfico, Ambientes y Vestuario)
- "Teoría del Diseño II" (Carreras de Diseño Gráfico, Ambientes, Vestuario y Publicidad Gráfica)
- "Teoría del Diseño III" (Carrera de Diseño Gráfico)
- "Taller de I y II" (Carrera de Diseño Gráfico)
- "Taller de Diseño Gráfico I y II" (Diseño Gráfico)
- "Seminario Teoría" (Diseño Gráfico)
- "Semiótica", para las carreras de Diseño gráfico y Producción gráfica.
- A guiado hasta la fecha más de 20 proyectos de título, en la asignatura de "Seminario", donde

Carrera Producción Gráfica (Técnico):

- "Materiales y Sistemas de Impresión" (Producción Gráfica)
- "Sistemas de Impresión" (Producción Gráfica).
- "Taller II" (producción gráfica).
- "Taller III" (Producción Gráfica).
- "Taller Profesional" (Producción Gráfica).

2005

: Es contratada como docente en la Universidad del Desarrollo, sede Concepción, para impartir la asignatura de "Taller Preliminar de Diseño", en la carrera de Diseño Gráfico (sólo éste año).

2006 a la fecha

: Es contratada como docente en Inacap, sede Concepción –Talcahuano, asignatura "Metodología del Diseño" y "Comunicación y cultura" dirigida a alumnos de la carrera de Diseño Gráfico profesional.

2006 a la fecha

: Dicta cada semestre en el Instituto Profesional de Providencia, sede Concepción, a partir de éste año las asignaturas de "Percepción" y "Metodología del Diseño".

2007

: Dicta la asignatura de "Semiótica del objeto" para la carrera de Diseño Industrial, en la Universidad del Bío Bío sede Concepción.

CURSOS Y CHARLAS DICTADAS

- 1998** : "Taller de Producción Gráfica como Instrumento Pedagógico". Curso dirigido a profesores de enseñanza básica y media cuya finalidad es capacitarlos en los conocimientos técnicos y gráficos para la elaboración de cualquier tipo de soportes que requieran para su institución (de alta exigencia gráfica) y como monitores para futuros talleres con los estudiantes. Este curso es aprobado y financiado por el Departamento de Educación de la Ilustre Municipalidad de Chillán y autorizado por el CPEIP y por la Universidad del Bío Bío. La docente aquí suscrita actuó en la creación, gestión y organización y, en compañía de tres docentes de la escuela de diseño de la U.B.B. en la ejecución del proyecto.
- 2002** : Charla dentro del seminario de "Capacitación secretarial", para secretarias, sobre "Comunicación efectiva".
- 2006** : Charla dentro del seminario de "Capacitación secretarial", dictado por el Círculo de secretarias, sobre "Creatividad laboral".

Textos realizados (no inscritos):

Textos realizados durante el magíster:

- 2000** : "Los Noemas y la gráfica."
2000 : "El discurso de la crítica en el Arte".
2001 : "La nueva imagen del gobierno y su impacto en el empleado público".
2001 : "El discurso del racismo"
2001 : "Los periódicos comunales y la identidad local".
2001 : "El afiche en el Cine".
2001 : "Análisis semiótico de la obra de Magritte"
2001 al 2002 : Inicia trabajo como colaboradora en trabajo de investigación "Diccionario de Léxicos técnicos en uso de la lengua común", con el docente de la Universidad Austral de Chile, Dr. Claudio Wagner (Doctorado en lingüística de la Universidad Sorbona, Paris). Como alumna becada por el Magíster de Comunicación como "asistencia académica" (beca mantenida por los cuatro semestres de los cinco del programa).

Textos realizados durante el doctorado:

- 2006** : "El diseño como sistema, visto desde la perspectiva de Lotman"
2007 : "La historia como discurso en el arte contemporáneo"

- 2007 : “El imaginario social colectivo reflejado en los murales modernos”.
 2007 : “La legitimación de la creatividad en el postmodernismo”
 2007 : “El lenguaje del pensamiento”

TRABAJOS DE INVESTIGACION (inscritos):

- 2002 : Proyecto de investigación con fondo interno de la Universidad del Bío Bío (código 031003 3/R), “Construcción de redes analógicas de términos del Diseño Gráfico” como coinvestigador alterno en conjunto con docentes de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío. Proyecto que gana el Fondesit el año 2003, para el 2003 al 2004.

Proyecto expuesto por el profesor Norman Ahumada Gajardo en el 2º congreso Internacional de Diseño, Diseño y Sociedad 2003 a celebrarse en Maracaibo, Venezuela entre el 4 y 6 de diciembre.

PROYECTOS CONCURSADOS Y GANADOS

- 2003 : Gana proyecto interno “Fondo Desarrollo a la Docencia”, con la propuesta “Material audiovisual sobre los modernos sistemas de impresión y sus procesos”, para la asignatura de “Sistemas de impresión”.
- 2007 : Expone y gana con el profesor Hugo Cáceres Jara, el tercer lugar en el “VI Encuentro de Innovaciones Docentes” de la UBB, con el proyecto de “Desarrollo a la Docencia” titulado: “El Taller básico y el juicio fenomenológico como propuesta metodológica”.

PROYECTOS DE ESCUELA:

- 2004 : Trabaja en el nuevo Plan de Estudio de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío. En conjunto con el Jefe de Carrera y dos profesores de la escuela.
- 2005 : Integrante de la comisión encargada de la acreditación de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad del Bío Bío, que culmina con la acreditación de la misma.

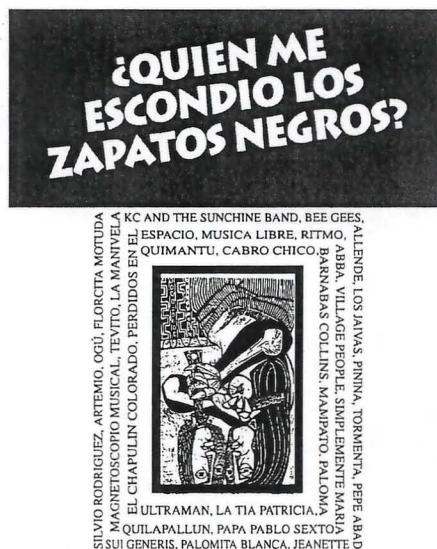
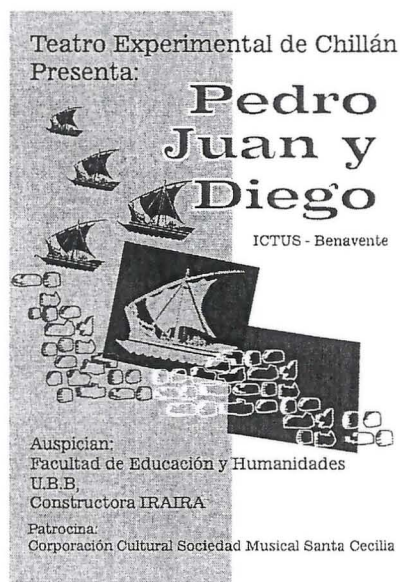
PROYECTOS REALIZADOS CON ALUMNOS:

- 1998- 2000 : Diseños de juguetes didácticos para pre-escolares realizados con materiales de desecho (con asesoría de parvularias).
ASIGNATURA: CREATIVIDAD 1º AÑO, UBB.

- 2003** : "Murales para las escuelas ", realizado con alumnos de primer año de la carrera de Diseño Gráfico UBB, en conjunto con las escuelas y los niños de 7° y 8°.
ASIGNATURA: CREATIVIDAD 1° AÑO, UBB.
- 1997** : Diseños de vestuario ("uniforme didáctico") para pre-escolares de jardines infantiles de la JUNJI o INTEGRA.
Diseño de ambientes de una sala para niños pre-escolares, de los jardines JUNJI o INTEGRA (con asesoría de educadoras y visitas a los centros).
ASIGNATURA: TEORIA DEL DISEÑO I, DUOC.UC.
- 1998 - 2001** : Proyectos en la asignatura "Taller de Diseño Gráfico II" (de Editorial), dictada en el Duoc UC., como: catálogos para empresas, diarios escolares, revistas institucionales, todos reales y muchas veces aplicados.
- 1998- 2001** : Proyectos para la asignatura de "Taller de Diseño Gráfico I" (Síntesis y Señalética) en el Duoc UC., para el Bío Tren y el zoológico de Nonguén en la ciudad de Concepción.
- 2003** : Proyecto de "Bolsa de trabajo", de cursos de computación dictado por alumnos de la carrera de Diseño Gráfico UBB, dirigido a jóvenes de la comunidad de Chillán.
- 2003** : Proyecto de imagen corporativa para una microempresa de etnoturismo "Instituto de Desarrollo Araucanía Ltda.", en la asignatura de Taller, para la carrera de Producción Gráfica, Duoc UC.
- 2006** : Proyectos de murales para escuela rural de Ñiquén, realizado por alumnos de la asignatura de Taller de Fundamentos II, de la carrera de Diseño Gráfico UBB (proyecto realizado con la participación de la comunidad estudiantil en pleno y con el respaldo de la Municipalidad de Ñiquén).
- 2007** : Proyecto escenográfico para encuentro de folclor del Servicio de Salud de Ñuble, realizado por alumnos de la asignatura de Taller de Fundamentos II, de la carrera de Diseño Gráfico UBB.
- 2008** : Proyecto de Desarrollo Endógeno y de Comunicación Intercultural con las comunidades de Mehuín en la zona costera de Valdivia, con alumnos de cuarto año, en la asignatura de Diseño Intercultural de la UBB.

Diseños:

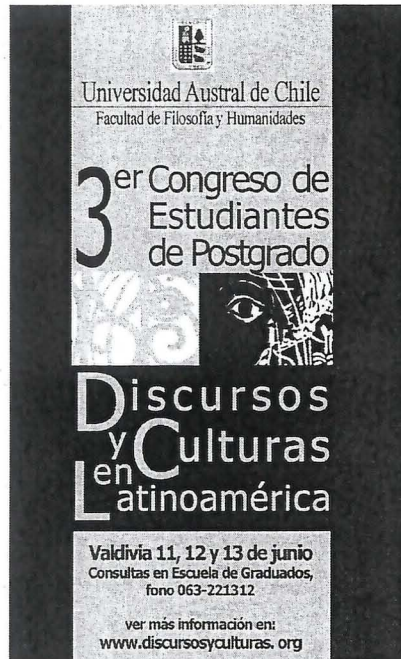
Afiches para Taller de Teatro UBB y Teatro experimental de Chillán.



Catálogo Rabie y Memorias Municipalidad de Chillán desde el año 95 al 97



Afiches para la Facultad de Filosofía y Humanidades UACH.



Pendón



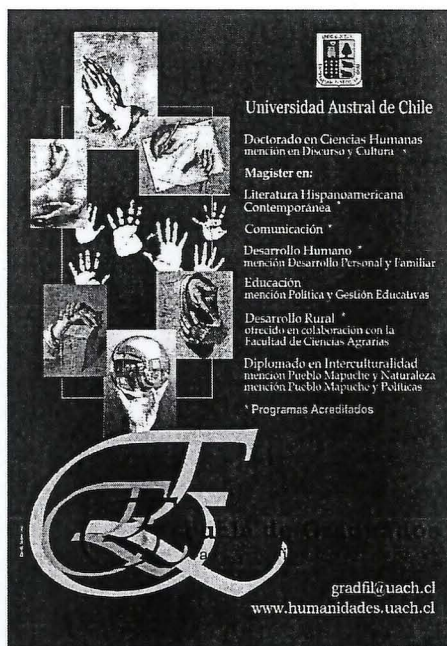
Certificado

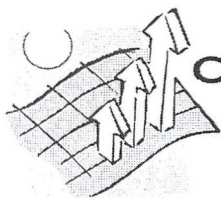
Carpeta



Tarjetas

Afiche





CENTRO DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE ÑUBLE

"Contribuyendo al crecimiento y fortalecimiento
de las empresas agrícolas de la VIII Región"

CURRICULUM INSTITUCIONAL

1. Nombre

Centro de Gestión Empresarial de Ñuble Sociedad Anónima

5. Constitución Legal

Diciembre 01 de 1998

6. Personería Jurídica

No. 34

7. Presidente Directorio y Representante Legal

Señor Hernán Meza Carrasco, Agricultor

8. Gerente

Cesar Rodríguez Alarcón, Médico Veterinario

9. Legalidad

La Sociedad Centro de Gestión Empresarial Ñuble fue constituida el 1 de diciembre de 1998, suscrita ante el notario público señor Guillermo Vega Varas, de Chillán, esta constitución fue publicada en el Diario Oficial el 14/12/1998 e inscrita en el Conservador de Comercio de Bulnes el 7/12/98.

Actualmente esta sociedad esta compuesta por tres empresas socias:

➤ Agrícola El Carmen Ltda.

➤ Agrocomercial Primavera Ltda.

➤ Comercial Diguillín S.A.

10. Equipo Profesional

➤ Cesar Rodríguez Alarcón	Médico Veterinario
➤ Silvia Moreno Soto	Contador Auditor
➤ Jorge Riquelme Salinas	Contador Auditor
➤ Rubén Robles Vera	Contador General
➤ Fabiola Aravena Ramos	Contador General
➤ Rodrigo Aranís Zavala	Ingeniero Comercial
➤ Cristian Muñoz Quilodran	Ing. Administración de Empresas
➤ Darwin Pedreros Parra	Contador Auditor
➤ Carolina Herrera Vega	Secretaría Ejecutiva

11. Infraestructura y equipamiento

EL Centro de Gestión de Ñuble cuenta con oficinas en la Ciudad de Chillán y dispone de la siguiente infraestructura y equipamiento:

- ✓ 6 computadores en red
- ✓ Computador Portátil
- ✓ Proyector Multimedia
- ✓ Impresora Láser
- ✓ 2 Impresora Inyección Tinta
- ✓ Cámara Fotográfica Digital
- ✓ Proyector Transparencias
- ✓ Sala de Reuniones para 15 a 18 personas
- ✓ Cada profesional cuenta con escritorio apropiado y oficina independiente
- ✓ 2 Camionetas para trabajo en terreno

12. Inscripción en registros de consultores

En Centro de Gestión Ñuble se encuentra inscrito en el Registro de Operadores del Instituto de Desarrollo Agropecuario – INDAP en las áreas de:

- ✓ **Agroindustria y Tecnología de Alimentos**
- ✓ **Formulación y Evaluación de Proyectos**
- ✓ **Gestión Estratégica**
- Planificación Estratégica

-Desarrollo organizacional

✓ **Gestión Empresarial**

-Producción

-Comercialización

-Desarrollo de negocios

-Gestión Predial

-Asesoría contable y financiera

-Asesoría tributaria y legal

-Recursos Humanos

✓ **Gestión de Calidad**

-Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

-Control de Calidad

13. Principales Actividades Realizadas

Asesoría en los ámbitos de:

- **Administración y Gestión**

- Contabilidad Tributaria y de Gestión
- Inventario de Activos, pasivos y existencias
- Desarrollo organizacional

- **Gestión Comercial**

- Diseño Plan Comercial Anual

- **Asesoría Legal**

- Asesoría legal.
- Asesoría Laboral.

- **Información de Gestión**

- Información de gestión referida a precios regionales y nacionales.
- Indicadores de gestión.

A las siguientes Empresas Asociativas Campesinas de la VIII Región:

- Agrícola El Carmen Limitada.
- Agrocomercial Primavera Limitada.
- Comercial Diguillín S.A.
- Cooperativa Campesina Los Notros Limitada.
- Caracol Austral Limitada.
- Campo Fértil Limitada.
- Comité de Apicultores Futuro de Chillán.
- Cooperativa Campesina Apícola Santa Bárbara Limitada.,.
- Cooperativa Campesina Miel de Los Ángeles Limitada.

- Vinícola Portezuelo limitada.
- Sociedad Los Álamos Limitada, Casa Grande Limitada.
- Coipín Limitada.

Además de asesorar a 10 Empresas Individuales en los cuatro ámbitos señalados.

14. Actividades de promoción y fomento de Exportaciones

Durante el año 2005 se desarrollaron a través del Centro de Gestión tres iniciativas orientadas al fomento de las exportaciones de los productos de las EAC clientes del Centro de Gestión:

- Incorporación al Programa de Internacionalización de la Pequeña Agricultura Familiar INTERPAC de Comercial Diguillín S.A., lo que les permitió participar en un stand del país en la 1ª Feria Nacional de Agricultura Familiar y Reforma Agraria, realizada en Brasilia Brasil.
- Incorporación al Programa de Internacionalización de la Pequeña Agricultura Familiar INTERPAC a Sociedad Hermanos Espinoza Limitada, lo que les permitió visitar a Feria Anuga en Alemania.

15. Formulación y evaluación de proyectos sector agropecuario

- Formulación de Proyecto presentado a Fundación Innovación Agraria FIA denominado "Misión Captura Tecnológica Valor Agregado y Gestión Apícola a Manitoba, Canadá", aprobado y ejecutado durante el año 2005.

16. Actividades de asesoría técnica a agricultores y empresas agrícolas 2005

Asesoría técnica a las siguientes Empresas Asociativas Campesinas EAC:

Sociedad Coipín Limitada

Tecnológico productivo y de servicios: Cumplimiento de las BPA y BPM.

Manejo adecuado de los apiarios, con baja carga química en los controles sanitarios.

Producción Pecuaria: Realización de diagnóstico de los apiarios (enfermedades, controles, etc.); Capacitación en manejo productivo, sanitario, confección de núcleos y servicio de polinización; Visita a terreno para control de manejo productivo, enfermedades y supervisión uso de registros productivos, en los apiarios de la sociedad; Gira técnica a otros productores apícolas de similares condiciones productivas.

Gestión de Calidad: Taller de orientación, reforzamiento y apoyo en las construcciones de la planta de cosecha y extracción de miel, bajo la normativa de las Buenas Prácticas de Manufactura BPM; Gira a planta en proceso de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura; Apoyo y supervisión en la implementación de BPA y BPM; Supervisión y/o inspección técnica de la planta; Auditoria interna de Buenas Prácticas apícolas y de Manufactura a la empresa.

Gestión Empresarial: Capacitación en búsqueda de información, fuente de financiamiento, capacitación digital y sistemas de comunicación.

Las Delicias de San Fabián Limitada

Asesoría Legal y tributaria: Estudio de las escrituras de la sociedad; entrega de informe de regularización legal de la empresa, con análisis de eliminación de socios; normativa que rige a la sociedad; Deberes y derechos de los socios; Elaboración de estatutos de la sociedad; Capacitación grupal sobre el tipo de sociedad constituida (deberes y derechos de los socios), con entrega de estatutos.

Asesoría contable y financiera: Declaración mensual de impuestos de la sociedad.

Marketing y comercial: Definición y análisis los objetivos comerciales de la sociedad; Informe comercial que incluye metas comerciales (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas con plazos y responsables definidos; Búsqueda de contactos comerciales.

Planificación Estratégica: Taller grupal con Análisis externo de la empresa (Cinco fuerzas M. Porter), y, Análisis interno (Cadena de valor M. Porter); formulación de visión y misión de la empresa, organigrama; elaboración de Plan Estratégico; Definir responsables de cada actividad, indicando plazos y sistemas de control; Presentación y validación de modelo de gestión de la empresa.

Gestión de calidad: Apoyo Implementar las Buenas Prácticas de Manufacturas en Sala de Proceso.

Agroindustria y Tecnología de Alimentos: Taller grupal para mejorar los procesos de control de calidad; elaboración de nuevas mermeladas con el fin de diversificar la oferta de éstas.

Cooperativa Apícola Santa Bárbara Limitada

Gestión empresarial: Capacitación grupal de contabilidad e identificación de los principales registros contables; Capacitación grupal teórica y práctica sobre gestión tributaria.

Cooperativa Pedro Campos Menchaca Limitada

Producción Agrícola: Se realizó Diagnóstico situación actual de huertos (densidad plantación, sistema conducción, estado sanitario, fertilización y otros); Visita a terreno para realizar control sanitario (conchuela u otros problemas sanitarios).

Capacitación en manejo sanitario; Control Químico de malezas; Control de monilia laxa (tizón de la flor); Fertilización foliar y al suelo; Apoyo en cosecha (tamaño, color, técnica de cosecha, otros); Control de Calidad (Determinación de variedades de cerezas); Capacitación de nuevas variedades de cerezas de exportación en fresco; Capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas; capacitación teórico práctica en poda de conducción y producción.

Regularización Legal y Tributaria: Estudio de las escrituras y estatutos de la cooperativa; Entrega de informe de regularización legal de la cooperativa, con aspectos que se deban modificar; Capacitación grupal en nueva ley de cooperativas; Modificación de las escrituras y estatutos de la cooperativa.

Regularización Contable y Financiera: Estudio contable y tributario de la cooperativa; reunión con socios para entrega de resultado y sugerencias de mejoras; Implementación de plan de regularización; Inventario Activos y Pasivos; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la cooperativa.

Gestión Estratégica: Taller grupal para conocer la actual organización de la empresa; Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

Imagen Corporativa: Refrescar la imagen corporativa de la cooperativa, a través del diseño de trípticos, etiquetas o pendones para los distintos productos.

Gestión Comercial: Definir inversiones requeridas para la puesta en marcha de planta agroindustrial.

Marketing y Comercial: Definición y análisis los objetivos comerciales de corto y largo plazo de la cooperativa; Plan Comercial que incluye metas (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas, plazos y responsables definidos.

Sociedad Santa Adriana Limitada

Turismo Rural: Diagnóstico situación actual, entrevistar a la sociedad; Taller de trabajo para definir actividades turísticas por realizar; Definir el plan de trabajo anual; Visita (2) a establecimientos de turismo rural de la región; Capacitación en cómo ofertar un servicio de calidad y en atención al cliente; Control de plan de trabajo agroturístico.

Gestión Empresarial: Regularización contable y financiera; Inventario Activos y Pasivos; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la sociedad; Imagen corporativa; Crear imagen corporativa de la sociedad, a través del diseño de trípticos, etiquetas o pendones para su negocio productivo.

Marketing y Comercialización: Definir inversiones requeridas para la puesta en marcha del parador; Definición y análisis los objetivos comerciales de corto y largo plazo de la sociedad; Plan Comercial que incluye metas (volúmenes y precios), principales actividades destinadas a lograrlas, plazos y responsables definidos.

Gestión Estratégica - Planificación Estratégica: Taller grupal para recopilar información sobre la empresa; Análisis externo de la empresa (Cinco fuerzas M. Porter), y, Análisis interno de la empresa (Cadena de valor M. Porter); Formulación de visión y misión de la empresa; Elaboración de Plan Estratégico; Definir responsables de cada actividad, indicando plazos y sistemas de control; Presentación y validación de modelo de gestión de la empresa.

Gestión Estratégica - Desarrollo organizacional: Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

Sociedad Los Alamos Limitada

Gestión Empresarial - Regularización Legal y tributaria: Estudio de las escrituras de la sociedad; Reunión grupal para presentación y entrega de informe de regularización legal; Capacitación sobre la normativa general de las sociedades de responsabilidad limitada.

Gestión Empresarial - Regularización contable y financiera: Ampliación de actividad económica y trámites asociados (destrucción facturas antiguas, timbraje de nuevas facturas); Capacitación en el funcionamiento contable de la sociedad de responsabilidad limitada.

Gestión Estratégica - Planificación Estratégica: Reunión grupal para obtener información y definir estructura interna de la sociedad; Elaboración de estructura organizacional con descripción de roles y descripción de procedimientos, tanto escritos como gráficos (flujograma de proceso); Presentación estructura organizacional; Validación y entrega final de estructura organizacional.

Red de Berries VIII Región

Ámbito Organizacional: Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo. Con definición de roles y manejo personal de situaciones.

Gestión Tributaria y Contable: Capacitación teórica y práctica sobre gestión Tributaria y Contable, Con resolución de consultas sobre legislación laboral.

Ámbito Técnico Productivo: Diagnóstico predial individual de los integrantes de la red en incubación de berries; Recopilación y análisis de la información; Elaboración de informe con caracterización de la oferta de berries de los integrantes de la red; Entrega de informe.

Tecnología de la Información: Capacitación en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas); Contactar a participantes con escuelas u otros organismos, que permitan a los participantes contactarse a Internet.

Ámbito Comercial: Realizar contactos personales y/o telefónicos con empresas exportadoras de berries; Organizar mesa de negocio de productores con empresas compradoras del sector.

Red de la Carne VIII Región

Ámbito Organizacional: Reunión grupal para recopilar información de los dirigentes y el funcionamiento de la red. Aplicación de encuesta y otros; Estructuración del manual; Presentación y validación del manual a los dirigentes; Modificaciones; Puesta en marcha y aplicación de sistemas de control y/o registros requeridos; Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva y relaciones interpersonales; Taller grupal sobre Gestión y manejo de registros. Definiendo: pautas de trabajo en el predio, formatos (PABCO, Ingresos, Egresos, otros) y análisis de la información recopilada.

Tecnología de la Información: Taller computacional básico, que incluye: manejo general del computador (2 horas), llenado de registros PABCO (4 horas). Máximo 10 participantes; Capacitación en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas). Máximo 10 participantes; Contactar a participantes sin acceso a computadores y conexión Internet, con escuelas u otros organismos, que les permita ejercitar las asesorías recibidas.

Ámbito técnico Productivo: Reunión de trabajo con dirigentes para definir contenido de cartillas técnicas; Elaboración de cartillas técnicas y gremiales mensuales, dirigidas a los integrantes de la red; Taller de Trabajo para definir en conjunto con los dirigentes los objetivos y resultados esperados, requisitos de postulación, premios, sistemas de evaluación, entre otros; Elaboración de bases; Presentación y validación de Bases del Concurso; Listado de postulantes; Coordinación y ejecución de visitas de evaluación; Búsqueda de alternativas de financiamiento para gira internacional y contactos internacionales; Reuniones informativas a la red; Elaboración proyectos.

Red de Alimentos Procesados VIII Región

Ámbito organizacional: Taller sobre liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo. Con definición de roles y manejo personal de situaciones; Reunión grupal para recopilar información de los dirigentes y el funcionamiento de la red. Aplicación de encuesta y otros; Estructuración del manual; Presentación y validación del manual a los dirigentes; Modificaciones; Puesta en marcha y aplicación de sistemas de control y/o registros requeridos; Taller (2) grupal para entrega y llenado de registros para control de procesos productivos, costos, clientes, entre otros; Talleres de comunicación oral y escrita, énfasis en

manejo personal en distintas situaciones relacionadas con la red como entrevistas, dirección de reuniones, etc. Además de redacción de actas, cartas, y otros;

Tecnología de la Información: Capacitación (2) en manejo computacional a nivel de usuario en Word (2 horas), Excel (3 horas) e Internet (correo electrónico, búsqueda de información) (3 horas); Contactar a participantes con escuelas u otros organismos, que permitan a los participantes contactarse a Internet.

Ámbito Comercial: Realizar contactos comerciales con poderes compradores con el fin de caracterizar la demanda en cuanto a volumen, preferencias (sabores), calidad de producto, tipo de envases, sistemas de pago, entre otros.

Ámbito Técnico Productivo: Reunión de trabajo con dirigentes para definir contenido de cartillas técnicas; Elaboración de cartillas técnicas mensuales, dirigido a empresas y productores individuales; Visita individual a empresas y productores asociados a la red para aplicación de encuesta productiva; Recopilación y análisis de la información; Elaboración de informe con caracterización de la oferta; Entrega y validación de informe.

Planificación: Reunión de trabajo para definir acciones y actividades que deben ser abordadas durante el año 2006; Redacción Plan de trabajo; Presentación y validación del Plan.

Vinícola Portezuelo Limitada

Asesoría Legal y Tributaria: Realizar el estudio de las escrituras de la sociedad; Entrega de informe de regularización legal, con análisis normativa correspondiente al tipo de sociedad; Inventario Activos y Pasivos; Evaluación y revisión de la situación tributaria; Ejecución de los trámites tributarios pendientes; Realizar mensualmente la declaración de impuestos de la empresa.

Asesoría Financiera: Realización del Plan de Cuentas mensuales de la empresa; Contar con Estados de Resultados mensuales e indicadores de Gestión financieros; Definir los ingresos y costos (Fijos, Variables, Directos e indirectos); Calcular los puntos de equilibrio de cada producto (por unidades y por montos (\$)); Identificar las Unidades de Negocio (Unidades generadoras de ingresos y egresos); Confeccionar los presupuestos por Centros de Responsabilidad y Unidades de Negocio; Controlar la Gestión, comparando resultados reales versus resultados presupuestados, análisis de desviaciones y sugerencias de mejoramiento; Identificar los principales Clientes, cuantificando la demanda, y sugerencias sobre mantención y satisfacción de los mismos.

Producción Agrícola: Visita a viñedo o planta vinícola y/o participar en feria, seminario y/o congresos vinícolas que permitan conocer en detalle las últimas innovaciones tecnológicas; Visita técnica a fábrica de maquinaria vinícola, para conocer tecnología apropiada y factibilidad de implementar en la planta para mejorar la calidad de los vinos; Análisis de calidad de los vinos; Capacitación teórico práctica en mejoramiento de la calidad del vino; Capacitación teórico – práctica en filtrado de vinos (tipos de filtros, usos, características generales de éstos).

Grupo de Apicultores de Coihueco

Gestión de calidad: Taller sobre Buenas Prácticas Apícolas BPA, trazabilidad y registro Ramex; Capacitación en el llenado y análisis de registros (formatos) exigidos por el SAG y BP Apícolas; Realizar auditoria interna de Buenas Prácticas Apícolas y Auditorias Buenas Prácticas Manufactureras a Salas de Extracción de Miel.

Gestión Empresarial: Búsqueda de fuentes de financiamiento; Conocer alternativas de comercialización de la miel y otros.

Producción Pecuaria: Capacitación teórico – práctica en manejo sanitario de los apiarios; Visita predial para observar el manejo general de cada apiario; Gira técnica para intercambiar experiencias productivas con apicultores de similares características productivas; Gira técnica para observar apiarios y salas de extracción que cumplan con las BPA y BPM respectivamente.

Agrícola El Carmen Limitada

Gestión empresarial: Capacitación de contabilidad e identificación de los principales registros contables; Capacitación grupal teórica y práctica sobre gestión tributaria.

Gestión Estratégica: Taller grupal para conocer la actual organización de la empresa; Desarrollar diagramas de flujo de la información; Descripción de roles; Elaboración de organigrama; Entrega y Validación del diseño de estructura organizacional con la empresa.

Sociedad Soprosa Limitada

Gestión Contable y Tributaria: Auditoría Contable y Tributaria y entrega de Plan de Regularización; Capacitación en Contabilidad en temas como concepto y aplicación de IVA, Crédito y Débito, Determinación de Remanente de Crédito Fiscal, Uso de Contabilidad Obligatoria según Norma Tributaria, Conceptos de Renta y Manejo de Libros F.U.N. y F.U.N.T.; seguimiento manejo contable y tributario de la EAC.

Gestión Comercial: Diseño Plan Productivo y Comercial; Apoyo y seguimiento Plan Comercial.

Asesoría Legal: Taller de Manejo Legal de EAC de Responsabilidad Limitada.

17. Cursos y Talleres

- ✓ Capacitación Contable Tributaria y Laboral.
- ✓ Taller de Información Relevante de Mercado en el Sector Apícola.
- ✓ Taller "Estrategia Competitiva Internacional de la Industria Apícola.
- ✓ Taller Valor Agregado de la Miel.
- ✓ Taller de Legislación Laboral con la Inspección del Trabajo.
- ✓ Taller informativo "Exportación Ganadera una alternativa para la Comuna El Carmen"
- ✓ Curso, Principios básicos de la Contabilidad, documentación tributaria (Facturas, Guías de Despacho, Nota Crédito, Nota Débito, etc.)
- ✓ Taller de Análisis comparativo e indicadores de Gestión, Rubro Apícola.
- ✓ Taller de difusión, "Misión Captura Tecnológica de Valor Agregado y Gestión Apícola Manitota, Canadá"

18. Actividades de asesoría técnica a agricultores y empresas agrícolas 2006

Sociedad Agrícola y Comercial e Industrial Los Álamos Limitada

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial, Definición Aspectos Básicos Programa Sanitario Anual, Implementación Programa Sanitario Anual, Programa de Control y Erradicación de Brucelosis y TBC.

Programa de manejo nutricional pecuario: Diagnostico de condiciones nutricionales de la masa ganadera, Implementación de un plan de manejo nutricional anual, Taller "Ajuste de requerimientos y balance de raciones nutricias en ganado de leche".

Plan de Manejo Reproductivo: Manejo reproductivo dirigido; sincronización, diagnostico de gestación, exámenes posparto.

Plan de Manejo de Praderas y Recursos Nutricionales: Programa de establecimiento, de praderas, Taller: "Variedades Forrajeras, Adaptabilidad y Técnicas de Establecimiento", Plan de manejo en praderas ya establecidas.

Programa de Gestión de Calidad Productivo: asesoría en el alcance del programa PABCO y mantención de carpetas del programa.

Programa de Control de Calidad Postproductiva: asesoría destinada a detectar deficiencias en rutinas de ordeña, acopios de leche y transporte.

Programa de Capacitación en Elaboración de Productos Lácteos con Valor Agregado: asesoría y capacitación destinada a conocer los fundamentos de la elaboración de productos de origen lácteo, asesoría en técnicas de procesamiento de productos lácteos derivados (queso fresco y manjar), asesoría en técnicas de control de calidad y procesos post productivos en productos lácteos derivados (queso fresco y manjar).

Programa de Apoyo y Capacitación en Marketing Estratégico: Taller "Marketing Estratégico en Productos Alimentarios", asesoría en la generación de una estructura de marketing de apoyo a un posicionamiento efectivo, asesoría en implementación de set de soportes identificatorios y promocionales orientados a poyar su posicionamiento a nivel de mercado, Taller "Comercialización y Ventas"

Programa de Capacitación en Gestión de Recursos Humanos: Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"

Sociedad Apícola Comercial Espinoza Hermanos Ltda.

Asesoría en producción pecuaria primaria y sanitaria con énfasis en BPA: Homogenización de la población; Muestreo, análisis de colmenas y control de Varroa, Nosema, amebiasis, acarapiriosis, L. americana, L. europea. Cambio o reparación de material; Charla expositiva sobre sanidad apícola enfocada a un manejo integrado del colmenar; Calendario sanitario asociado a un registro, enfocando las actividades a la optimización de los niveles de producción; Identificación de las colmenas; Implementación de sistema de registro sanitario integrado. Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos. Adopción de procedimientos BPA en manejo sanitario y control de plagas; Curso Taller de Crianza de Reina; Plan de implementación BPA; Plan de Manejo Nutricional para El Colmenar; Curso Taller sobre Producción subproductos secundarios del colmenar (Polen y Propóleos); Manejo de Cosecha. Muestreo, análisis y control sanitario de Varroa, Nosema, amebiasis, L. Americana, L. Europea, Acarapiriosis entre otros (según calendario); Manejos post cosecha;

Programa de Mercadeo: Programa de Imagen Corporativa y de Marca; Programa de Promoción; Curso Taller "Comercialización y Ventas"; Curso "Fuentes de Financiamiento".

Grupo apicultores de Quirihue

Asesoría en producción primaria y sanitaria con énfasis en BPA: Homogenización de la población. Programa de requerimientos nutritivos del colmenar. Muestreo, análisis de colmenas y control de Varroa, Nosema, amebiasis, acarapiriosis, L. americana, L. europea. Reducción del nido de cría. Cambio o reparación de material. Manejo de alimentación de reposición; Implementación de sistema de registro sanitario integrado. Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos, innovaciones y tecnología actuales en la industria apícola. Adopción de procedimientos BPA en manejo sanitario y control de plagas; Multiplicación del colmenar. Muestreo y análisis sanitario. Laboratorio de enfermedades y aplicación de tratamientos en base a resultados de muestreo. Manejo de requerimientos nutritivos de la colmena. Diferencias entre alimentos ofertados en el mercado; Trasiego de material húmedo. Levantamiento de registros productivos; Curso Taller de Crianza de Reina; Capacitación en Obtención de Subproductos con Valor Agregado; Capacitación en implementación de BPM; Capacitación en Programas de Aseguramiento de Calidad.

Programa de Apoyo a la Empresarización: Programa de Incentivo a la Asociatividad; Programa de Capacitación en Empresarización; Programa de Apoyo a la Encadenación Comercial; Curso "Fuentes de Financiamiento y Formulación de Proyectos".

Grupo Flores El Olivo La Gloria

Programa de manejo sanitario y de fertilización predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos Programa Sanitario y de Fertilización Anual; Implementación Programa Sanitario y de Fertilización Anual; Taller "Plagas y Enfermedades en Raíz y Follaje".

Plan de Incorporación de nuevas especies y definición de variedades. Definición de especies y variedades comerciales; as como conocimiento acerca de variedades emergentes; Taller "Variedades Bulbosas Emergentes"

Plan de Mejoramiento en Infraestructura productiva y de manejo postcosecha: Diagnostico de las condiciones de infraestructura con que cuenta cada productor; Plan de mejoramiento infraestructural;

Programa de Gestión de Calidad Postproductivo: Empresa recibe asesoría predial directa en programas de calidad en procesos de cosecha y postcosecha; Taller "Exigencias de Calidad en el Mercado Floral".

Programa de Empresarización: asesoría destinada a detectar deficiencias en procesos de administración y gestión comercial; Taller "Emprendimiento Empresarial"; Taller "Marketing y Comercialización en Rubro de Flores de Corte".

Reestructuración Organizacional: Análisis de la estructura organizacional de la empresa; Rediseño de estructura organizacional de la empresa, redefinición de perfiles de cargos y asignación de responsabilidades; Taller "Alternativas de Financiamiento.

Programa de Entrenamiento en Negociación: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"; Taller "Comunicación Interpersonal, Negociación y Resolución de Conflictos".

GTT Vitivinícola de Portezuelo

Implementación de Programa de Manejo de la Vid: Diagnostico Productivo; Definición de procedimientos de poda; Determinación de condiciones de suelo mediante análisis; Definición de pautas de fertilización y manejo sanitario; Curso Taller "Técnicas Avanzadas en Manejo Fitosanitario de la Vid"; Curso Taller "Cepajes Finos y su Adaptabilidad en Territorios del Secano Interior".

Programa de Asistencia Técnica en Vinificación Envasaje y Guarda de Producto Terminado: Chequeo de procedimientos de molienda y estrujado; Chequeos de las fermentaciones de variedades blancas en proceso; Chequeo de procesos de encubado y trasiego; Técnicas de manejos posteriores del vino; Toma de muestras y análisis químico de vinos ya procesados; Curso Taller "Estabilizado y Mejoramiento de Vinos Tintos País"; Curso Taller de Elaboración de Vinos Finos; Auditoria Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes.

Cooperativa Pedro Campos Menchaca

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos Programa Fitosanitario Anual; Implementación Programa Fitosanitario Anual; Taller "Poda de Formación en Frutales Mayores"; Seguimiento de Procedimiento de Poda.

Programa de Fertilización: Diagnostico de condiciones de Fertilidad; Implementación de un plan de fertilización anual; Gira de Captura Tecnológica.

Plan de Manejo Cosecha y Post cosecha: Taller "Manejo de Procedimientos de Cosecha y Postcosecha en Predios Productivos"; Apoyo a procesos de cosecha.

Programa de Implementación de BPA: Taller "BPA en predios frutícolas"; Plan de Implementación de BPA; Taller "BPM en predios frutícolas"; Plan de Implementación de BPM.

Programa de Implementación Operativa de Planta de Secado: Capacitación en Procedimientos Operativos; Capacitación en Técnicas de Procesamiento de Deshidratados; Capacitación en Manejo de Producto Terminado y Calidad; Capacitación en Aspectos Sanitarios.

Programa de Marketing Estratégico: Taller "Estructuración de Planes de Marketing" Plan de Marketing Estratégico; Asesoría Contable Tributaria.

Programa de Imagen de Marca: Organización de Líneas de Productos; Diseño de Imagen de Marca.

Programa de Encadenación Comercial: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Encadenación Comercial; Taller "Leyes Laborales, Deberes y Derechos del Empleador"

Programa de Imagen de Marca: Organización de Líneas de Productos; Diseño de Imagen de Marca.

COAPI Futuro S.A.

Programa de Mejoramiento Genético: Curso Taller "Crianza de Reinas avanzado"; Charla "Instrumentos e Implementos para Crianza de reinas".

Programa de Obtención de Subproductos: Curso taller "obtención de Polen de Calidad Exportable"; Curso Taller "Obtención de Propóleos de Alta Calidad"; Curso Taller "Envasado y Manipulación de Subproductos; Las exigencias del Mercado"; Taller "Etiquetaje de Productos Apícolas"; Curso Taller "Polinización y sus Técnicas"

Programa de Capacitación en BPA y BPM: Curso Taller "BPA Avanzadas y exigencias del mercado"; Asesoría en la estructuración de un programa de BPA; Auditoría BPA y BPM; Curso taller "BPM en apicultura "; Capacitación en implementación de BPM en Procedimientos Apícolas.

Programa de Capacitación en Gestión y Marketing: Plan de Marketing; Programa de Promoción y Posicionamiento; Implementación de Imagen Corporativa y de Marca.

Comité de Apicultura COAPI de Ñiquen

Asesoría en producción pecuaria primaria y sanitaria con énfasis en BPA.: Diagnostico Sanitario y Nutricional; Charla expositiva sobre sanidad apícola enfocada a un manejo integrado del colmenar. Calendario sanitario asociado a un registro, enfocando las actividades a la optimización de los niveles de producción; Identificación de las colmenas; Exposición sobre uso de productos existentes para control de enfermedades y parasitosis. Resguardos y medidas de seguridad en manejo de químicos; Curso Taller de Crianza de Reina; Capacitación en BPA; Curso Taller sobre Producción subproductos secundarios del colmenar (Polen y Propóleos); Capacitación en Programas de Control de Plagas y Depredadores; Implementación de Programa de Control de Plagas.

Programa de Empresarización: Programa de Capacitación en emprendimiento empresarial; Diagnostico Organizacional y Competitividad; Capacitación en Administración de empresas Agrícolas; Curso "Fuentes de Financiamiento".

Sociedad Vinícola Portezuelo Limitada

Implementación de Programa de Manejo de la Vid: Chequeo Post Cosecha y Manejo estacional de la Planta; Definición de procedimientos de poda; Determinación de condiciones de suelo mediante análisis; Definición de pautas de fertilización y manejo sanitario; Curso Taller "Técnicas Avanzadas en Manejo Fitosanitario de la Vid"; Curso Taller "Cepajes Finos y su Adaptabilidad en Territorios del Secano Interior"; Gira de Captura Tecnológica.

Programa de Asistencia Técnica en Vinificación Envasaje y Guarda de Producto Terminado: Chequeo de procedimientos de molienda y estrujado; Chequeos de las fermentaciones de variedades blancas en proceso; Chequeo de procesos de encubado y trasiego; Técnicas de manejos posteriores del vino; Toma de muestras y análisis químico de vinos ya procesados; Curso Taller "Estabilizado y Mejoramiento de Vinos Tintos País"; Curso Taller de Elaboración de Vinos Finos; Actividad de Captura Tecnológica.

Programa de Aseguramiento de Calidad de Producto Terminado: Auditoría Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM; Implementación de Programa de Control de Calidad.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Curso Taller

"Comunicación Externa, Promoción y Relaciones Públicas"; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Fidelización de Clientes; diseño e Implementación de un Programa de Control de Gestión del Área Mercadeo de la Empresa.

Sociedad Comercial Campesinos de Diguillin S.A.

Implementación Programa Aseguramiento de Calidad, BPM: Taller Inducción Buenas Prácticas Manufactureras; Definición Aspectos Básicos Programa Aseguramiento Calidad; Taller Legislación Laboral Vigente; Auditoría Diagnóstico BPM; Plan de Implementación BPM; Taller de Higiene y Manipulación de Alimentos; Incorporación de Programa de Registros y Capacitación en su Uso; Programa Prerrequisitos: Procedimientos Operacionales Sanitización POES y POE; Programa Prerrequisitos: Señalética; Auditoría Seguimiento; Taller Conductas Higiénicas; Definición Layout Proceso; Taller: Normativa Sanitaria Legal Vigente; Estudio y desarrollo potabilización agua planta; Verificación de etiqueta de acorde a legislación vigente; Estudio Análisis de Riesgo; Auditoría Seguimiento; Programa de cumplimiento de las exigencias de la normativa legal sanitaria vigente; Implementación de Programa de Control de Calidad.

Implementación de Programa de Mercadeo: Definición de una estrategia de diferenciación y posicionamiento; Definición de Estrategia de Administración de Líneas de Productos; Implementación de Programa de Administración de Líneas de Productos; Diseño e implementación de estrategias de comunicación y mezcla promocional; Curso Taller "Comunicación Externa, Promoción y Relaciones Públicas"; Diseño e Implementación de un programa de captación de clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Fidelización de Clientes; Diseño e Implementación de un Programa de Control de Gestión del Área Mercadeo de la Empresa.

Comité Lechero Reloca de Cato

Programa de manejo sanitario predial: Diagnostico Predial; Definición Aspectos Básicos; Programa Sanitario Anual; Implementación Programa Sanitario Anual; Programa de Control y Erradicación de Brucelosis y TBC; Taller "Patologías y Manejo Sanitario en Predios Lecheros"; Diagnostico de condiciones nutricionales de la masa ganadera; Implementación de un plan de manejo nutricional anual; Taller "Ajuste de requerimientos y balance de raciones nutricias en ganado de leche".

Plan de Manejo Reproductivo: Manejo reproductivo dirigido; sincronización, diagnostico de gestación, exámenes posparto; Taller "Técnicas Avanzadas de Control y Manejo Reproductivo en Ganados de Leche"

Plan de Manejo de Praderas y Recursos Nutricionales: Programa de establecimiento, de praderas; Taller: "Variedades Forrajeras, Adaptabilidad y Técnicas de Establecimiento"; Plan de manejo en praderas ya establecidas; Taller "Aprovechamiento de recursos nutreicos de alta disponibilidad predial".

Programa de Gestión de Calidad Productivo: Empresa recibe asesoría en el alcance del programa PABCO y mantención de carpetas del programa; Taller "PABCO, alcances y desafíos para el rubro ganadero"

Programa de Control de Calidad Postproductiva: Empresa recibirá asesoría destinada a detectar deficiencias en rutinas de ordeña, acopios de leche y transporte; Taller "BPM en plantas lecheras".

Capacitación en Administración de Empresas Agrícolas: Taller "Administración de Empresas Agrícolas del Rubro Lechero"; Taller "Uso e Implementación de Instrumentos de Registro y Control de Gestión"; Taller "Aspectos Básicos de la contabilidad de Empresas Agrícolas del Rubro Lechero"; Taller "Fuentes de Financiamiento Externo para el Rubro Agrícola".

Programa de Entrenamiento en Negociación: Taller "Negociación Comercial Metodologías, Alcances y Toma de Acuerdos"; Taller "Aspectos Financieros y Tributarios y Legales de la Toma de Decisiones y Acuerdos Comerciales".

Redes

- ✓ Red de Berries
- ✓ Red de Vinos
- ✓ Red Agroprocesados
- ✓ Red de la Carne

Asesoría en vinculación con distintas instituciones privadas y gubernamentales.

Asesoría Técnico productiva.

Asesoría en fortalecimiento organizacional

Asesoría en Procesos de asociatividad y empresarización

19. Seminarios y talleres

- Seminario "Normativa laboral vigente, implementación de sistemas de control de gestión en empresas agropecuarias y FOGAPE"
- Seminario "Actualización de conocimientos en legislación laboral, acceso crediticio y gestión agropecuaria".
- Taller de Análisis comparativo por unidad de negocio Apícola y Asesoría Técnica.
- Capacitación en comercialización para Empresas Individuales.
- Curso de Gestión para empresarios individuales
- Taller "Comité Seguro Agrícola"

20. Publicaciones

T E R R A **Gestión**

Revista trimestral, cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de los productores y productoras pertenecientes a la Pequeña Agricultura, entregando información para la toma de decisiones y orientación en aspectos comerciales y de gestión.

TERRA GESTIÓN es una publicación de distribución gratuita, a Dirigentes y Dirigentas de Empresas Asociativas Campesinas, productores y productoras e Instituciones Públicas vinculadas al agro (FIA, CORFO, INDAP, Sercotec, Sence, ProChile).

Chillán, Julio 14 de 2009.-

RODRIGO ARANÍS ZAVALA

RESUMEN LABORAL

Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, con 10 años de experiencia en importantes empresas e instituciones nacionales. Experto en control de gestión (Balanced Scorecard); en planificación estratégica; en la dirección de proyectos productivos; en finanzas y contabilidad de gestión; en análisis financiero; en el manejo de presupuestos. Experiencia docente y como relator de capacitación. Capacidad de liderazgo y dirección de equipos de trabajo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Centro de Gestión Ñuble S.A.

Ñuble

2004 – a la fecha

Jefe de Programa de Gestión Empresarial

Institución dedicada a la atención de cerca de 50 empresas vinculadas a la pequeña agricultura familiar campesina a través de un Plan de Empresarización (acompañamiento y asesoría directa durante 5 años en gestión financiera y tributaria, asesoría legal y comercial)

2007 – a la fecha

Responsable de la coordinación y supervisión de programas de fomento vinculados al sector público, del Programa Centro de Gestión, del Servicio de Asesoría Técnica, del Programa de Desarrollo de Inversiones, del Programas de Desarrollo de Proveedores de CORFO vinculados a agroindustrias como Orafiti y Ditzler entre otras, y de proyectos de fomento vinculados a agroindustrias apícolas; de la planificación estratégica y del control de gestión de los servicios prestados por el Centro de Gestión. A cargo de 7 personas.

- **Incrementé la cartera atendida, pasando de 7 empresas el año 2004, a 50 el año 2008, gracias a la obtención de subsidios públicos y aportes privados, logrando cuadruplicar el presupuesto asignado.**
- **Generé vínculos con la empresa privada, apoyando sus cadenas de abastecimiento de materias primas.**

Ejecutivo Programa de Gestión Empresarial 2004 – 2007

Encargado de la coordinación del programa para una cartera de 50 empresas asociativas e individuales campesinas vinculadas a INDAP en la octava región; de la confección de planes de negocios, presupuestos y tableros de comando para control de gestión; de la realización de análisis financieros y productivos; y de la difusión del modelo de gestión aplicado a empresas agrícolas pequeñas y medianas por medio de seminarios y capacitaciones a instituciones públicas y privadas.

- Participé en publicaciones destinadas a difundir modelos de gestión estratégica orientados al sector silvoagropecuario regional y nacional.
- Emití informes económicos para instituciones públicas y privadas, tales como Secretaría de Agricultura, INDAP, Ministerio de Agricultura, Gobernación Provincial e Intendencia Regional, logrando darle valor a la información levantada.

Servicio de Cooperación Técnica Ñuble

2003 – 2004

Gerente Proyecto de Fomento "Artesanos Valle del Itata"

Responsable de la planificación y gestión de operaciones de grupos de artesanos de las comunas de Ninhue, Portezuelo, Coihueco y Chillán; y de la gestión de alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas como Mall Plaza el Roble.

- **Vinculé a este grupo con la empresa privada por medio de contratos con el Mall Plaza el Roble para proveer regalos corporativos en determinadas épocas del año.**

INDAP Ñuble

Ñuble

2001 – a la fecha

Asesor Técnico en Gestión, Planificación Estratégica y Desarrollo Organizacional

Encargado de la realización de asesorías a grupos productivos de la provincia de Ñuble en gestión financiera, estratégica y organizacional.

CORFO

2000 – a la fecha

Consultor

Responsable de prestar asesoría técnica en finanzas, planificación estratégica y desarrollo organizacional; del desarrollo de soluciones ofimáticas para pequeñas, medianas y grandes empresas; y de la realización de talleres de medición de clima organizacional, medición horizontal y vertical de misión y plan estratégico en pequeñas y medianas empresas.

- Asesoré a empresas como Harrisons Grandes tiendas, Sodexho Chile, Café Paris y Aqua Chile, entre otras.

Empresas Terranova S.A.

Cabrero

2000 – 2003

Auditor de Gestión Interna

A cargo de la realización de auditorías de gestión interna para Andinos S.A., Forestal Millalemu S.A. y Fundación Terranova; y del desarrollo de preauditorías de gestión a departamentos específicos de estas empresas.

Aserfin Limitada

Concepción

1998 – 1999

Agente Empresa

A cargo de la gestión de normalización de créditos del Banco Santiago y Copeuch.

Isapre Mas Vida S.A.

Concepción

1997 – 1998

Ejecutivo de Cuentas

EDUCACIÓN

Universidad de Concepción, Concepción, 1993 – 1997

Ingeniero Comercial.

OTROS CONOCIMIENTOS

Seminarios y Cursos de Especialización:

- Fundación Chile, "Formación de Formadores", Temuco, 2006.
- Fundación Chile, "Contabilidad de Gestión en Empresas Agropecuarias", Santiago, 2006.
- Pontificia Universidad Católica de Chile, "Diploma en Control de Gestión, Balanced Scorecard", Santiago, 2005.

- Fundación Chile, "Taller de Negociación Modelo Universidad de Harvard" y "Taller avanzado de Negociación Modelo Universidad de Harvard", Temuco, 2006.
- Ministerio de Agricultura, "Gestión Agropecuaria, Base de Competitividad", Santiago, 2004.
- INDAP – Fundación Chile, "Guía de apoyo al nuevo modelo de Centros de Gestión Empresarial", Santiago, 2004.
- Conupia – Ministerio de Economía, "Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana Empresa", Santiago, 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo, "Asamblea de Gobernadores del BID", Santiago, 2000.

Idiomas:

- Inglés Básico.

Computación:

- Manejo nivel usuario de Project, ERP y SAP.

Experiencia Docente:

- Docente de las asignaturas "Contabilidad y Finanzas" para Construcción Civil, "Macroeconomía" para Ingeniería (E) Administración y "Formulación y evaluación de proyectos". Tutor de alumnos tesis de Ingeniería en Administración de Empresas. Instituto Tecnológico Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chillán, 2006 – a la fecha.
- Responsable de las asignaturas de "Emprendimiento para empresarios" y "Evaluación de proyectos en marcha", Instituto Superior de Comercio Exterior, Chillán, 2004.
- Ayudante de las cátedras "Finanzas II, Estructura de Financiamiento" y "Macroeconomía", Universidad de Concepción, Chillán, 1996 – 1997.

Otras Actividades:

- Voluntario Fundación Prohumana.

DATOS PERSONALES

- Nacionalidad: Chilena

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : *SUSAN PAOLA OLATE OLATE*

ANTECEDENTES ACADEMICOS

ESTUDIOS BASICOS Y MEDIOS : *COLEGIO CONCEPCION CHILLAN*

ESTUDIOS SUPERIORES : *LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA INGENIERIA,
FACULTAD DE INGENIERIA AGRICOLA,
UNIVERSIDAD DE CONCEPCION, CHILLAN.*

*: INGENIERO CIVIL AGRICOLA
UNIVERSIDAD DE CONCEPCION, SEDE CHILLAN*

TITULO PROFESIONAL : *INGENIERO CIVIL AGRICOLA
LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA INGENIERIA*

ANTECEDENTES LABORALES

- Realiza Clases de Matemáticas y Matemáticas Específicas en cursos anuales en Preuniversitario de la Universidad de Concepción, desde 1996 a 1998.
- Trabaja en el Programa S.A.L (INDAP) de AGRARIA SUR LTDA. Como Especialista Asesor en Riego, desde 1998 al 2000.
- Capacitadora Comunal y Asistente Técnico del Instituto Nacional de Estadísticas, en el XVII Censo Nacional de Población y VI de Vivienda, año 2002
- Coordinadora del Área de Ciencias (Física, Química y Biología) en preuniversitario CEPECH sede Chillán desde 2005 a la fecha.
- Profesora Titular ramos de Física I y Física II para Carreras de Ingeniería en Prevención de Riesgos e Ingeniería en Construcción, Instituto Profesional Doctor Virginio Gómez Sede

Chillán desde 2007 a la fecha.

- Profesor Titular Clases de Matemáticas y Física, Carrera Técnico a Nivel Superior en Agroindustrias, Instituto Profesional Doctor Virginio Gómez Sede Chillán, desde el 2008 a la fecha.
- Profesor Titular Clases de Estadística II , Carrera Servicio Social, Instituto Profesional Santo Tomás Sede Chillán, Primer semestre 2008.
- Jefe de Programa Servicio Asesoría Técnica Empresarial S.A.T para empresas Sociedad de Maquinaria Agrícola CADEPA Ltda , Indap, mayo 2008 a la fecha.
- Jefe de Programa Servicio Asesoría Técnica Empresarial S.A.T para empresas Sociedad Productos Artesanales Pangué Ltda. (Agroprocesos), Indap, mayo 2008 a la fecha.
- Técnico Apoyo en programa Empresarización del Centro de Gestión Empresarial de Ñuble S.A, Agosto 2008 a la fecha.

ESTUDIOS Y ACTIVIDADES PROFESIONALES:

- Manejo computacional a nivel de usuario: Programas del OFFICE: Planilla electrónica Excel, Word , Power point, Microsoft Project, Autocad. Manejo de INTERNET y Correo electrónico.
- Curso Internacional Organizado por la Universidad UNESP, Baurú, Brasil “Dimensionamiento económico de redes Hidráulicas para sistemas de riego presurizado”, dictado por el Dr. Heber Pimentel Gomez, Brasil, Julio de 1996.
- Participación en el XXV Congreso Brasileño de Ingeniería Agrícola y II Congreso Latinoamericano de Ingeniería Agrícola , Organizado por la Universidad UNESP, Baurú, Sao Paulo, Brasil, julio de 1996.
- Curso organizado por la Universidad de Concepción “Contaminación del Aire: Muestreo y Análisis “, dictado por el Dr. Omar Carvacho; Universidad de California, Davis, Mayo de 1997.
- Participación en el II Congreso Chileno de Ingeniería Agrícola, organizado por la Universidad de Concepción, mayo de 1997.
- Curso organizado por la Universidad de Concepción : “Planificación y Análisis de Sistemas de Riego”, Dictado por el Dr. Francisco de Sousa, Universidad Federal de Ceará, Brasil y el Dr.

Eduardo Holzapfel, Facultad de Ingeniería Agrícola, Universidad de Concepción , Enero de 1998.

- Curso internacional “Modelos de Simulación y Manejo de Sistemas de Cultivo, Dictado por el Dr. Claudio Stockle, de la Universidad del Estado de Washington Pullman Usa, organizado por la Facultad de Ingeniería Agrícola de la Universidad de Concepción, Julio de 1998.

- Curso organizado por la Embajada de Israel e INDAP: “Curso Internacional de Riego Tecnificado”, dictado por Dr. Dan Scheuer, FAO, Quillota, Chile, noviembre de 1998.

- Participación en Seminario Internacional “ Fertirrigación en Cultivos Frutales”, Universidad de Concepción, noviembre 1999.

- Participación en Jornada de Capacitación Académica en “Estrategias Metodológicas e Interpersonales”, dictado por Cecilia Banz, Puerto Montt 2006.

- Participación en Taller de formación en “Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)”, Concepción, abril del 2007.

CHILLAN, Marzo del 2009



CURRICULUM VITAE IMÁGENES DEL SUR

Nombre Fantasía:	Imágenes del Sur
Razón Social:	Christian Cazaudehore, Asesorías, Consultorías, Prestación de Servicios en el área computacional y publicitaria, Producción de eventos, Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
Región:	Octava
Sitio Web:	www.imagenesdelsur.cl
Acreditaciones:	Consultor Corfo en Tecnologías de Información, área informática. Consultor INDAP en Gestión Empresarial, área Marketing.

Nuestra Empresa

Imágenes del Sur es una empresa dinámica y creativa creada el año 2004 conformada por un equipo de profesionales especialistas, experimentados y comprometidos con el desarrollo organizacional e individual. Creemos en el valor de la diferencia y la creatividad para alcanzar mercados cada vez más competitivos y complejos.

Somos socios genuinos en la gestión de estrategias de marketing, siendo capaces de formular proyectos que integren un amplio espectro en áreas de especialidad. Somos mucho más que un proveedor de productos y servicios.

Nuestras intervenciones integran perspectivas en diferentes disciplinas y fuentes de conocimiento tales como: diseño industrial, comunicación audiovisual, administración de empresas e informática, ampliando el espectro de oportunidades de cambio e innovación.

Nuestro equipo

La unión hace la fuerza; nuestro equipo, la diferencia.

Nuestros profesionales piensan de manera estratégica con una sólida comprensión sobre la problemática de las empresas en la actualidad, contamos con las competencias para resolver diversas estrategias de manera responsable. Juntos generamos soluciones multidisciplinarias, combinando el espíritu emprendedor y la visión de negocio.

Nuestro personal está compuesto por profesionales dinámicos y capaces, dedicados y comprometidos con su labor, ellos son:

Christian Cazaudehore Castillo, Gerente General.

Consultor CORFO e INDAP en tecnologías de Información, multimedia, marketing y publicidad. Sonidista Universitario, especializado en edición y grabación de audio y video profesional. Cursos de Fotografía y Video profesional. Cursos de Informática, computación y desarrollo de tecnologías digitales.

Jéssica Cabezas R. Gerente Comercial

3º año de Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas Universidad del Bio-Bio. Experiencia en Formulación de Proyectos tales como Profo Lácteos Premium y Profo Logística de Exportación, ambos proyectos actualmente en curso y operados por operador CORFO Codesser. Formulación y aprobación de Proyecto FIA Eva Hagwall, Desarrollo de una potente estrategia de Comunicación Comercial orientada a mejorar la visibilidad de los atributos de la línea de productos de Mermeladas Brita, potenciando la comercialización en la línea de alimentos Gourmet tendiente a mejorar la competitividad, rentabilidad y calidad del negocio.

Yessel Vidal F, Ingeniero de Ejecución en Marketing

Universidad Diego Portales, posee experiencia en formulación de proyectos de Marketing con recursos FIA para Mermeladas orgánicas Brita, entre otros.

Edgar Brandau, Diseñador

Diseñador Universidad Católica de Chile, posee amplia experiencia como jefe de compras y como diseñador y director de arte en empresas de Retail.

Cristian Keilhold, Informático y programador, Jefe de Proyectos

Ingeniero en Informática, Instituto Profesional Virginio Gómez, posee cursos de diseño Web, tecnologías de información, lenguajes de programación y herramientas digitales.

Ximena Aedo

Diseñadora Grafica, Universitaria

Experiencia en Implementación de Estrategias de Marketing en diversas empresas Provincia de Ñuble. Destacan asistencias prestadas a empresas como Curimapu, Lácteos Pelales, Negróni entre otras.

Giovanni Baeza, Traductor y Locutor

Profesor de Inglés en Universidad Bolivariana e Instituto Valle Central
Radicado por muchos años en Inglaterra.

Belén Gutiérrez, Locutora profesional y animadora radial

Locutora profesional, con cursos y vasta experiencia en grabación de jingles radiales, animación de programas radiales en vivo, y locuciones de textos y videos corporativos.

PORTAFOLIO IMAGENES DEL SUR

CURIMAPU

www.curimapu.com

Año 2004 Desarrollo de Business Card en dos idiomas para prospección del mercado holandés en gira comercial

Año 2005 Rediseño de Business Card en dos idiomas. Proyección del mismo en Congreso ISF (Internacional Seeds Federation), Hotel Sheraton, Stgo.

Año 2006 Desarrollo de Portal Web con Intranet en 2 niveles de usuarios.

COMERCIAL DE CAMPO

www.comercialdecampo.cl

Año 2004 Desarrollo de Business Card Campaña Comercial Estados Unidos
Desarrollo de Web www.comercialdecampo.cl

Año 2005 Desarrollo de Business Card Campaña Comercial México

Año 2007 desarrollo de Portal Web para los productos de Los Tilos y El Roble, junto a catalogo fotográfico.

VINOS LAUTARO

Año 2005

Nuestro equipo participo en el desarrollo y diseño de una presentación multimedia para ser presentada en una campaña de prospección comercial con el Comercio Justo de Europa y el Medio Oriente. Al regreso de su gira, el cliente nos confirmó el impacto generado por este tipo de herramientas ya que fortalecen las negociaciones al acercar los hitos relevantes de las empresas hacia sus clientes.

La gira se extendió por casi un mes y comprendió países como Inglaterra, Alemania, Rusia y Japón.

Cliente: Raúl Navarrete

Cargo: Gerente General y Presidente del PROFO "Sociedad Vitivinícola Sagrada Familia".

GEODATA ANDINA

Año 2005 Empresa austriaca contratista de empresa METRO. Contrato nuestros servicios para el desarrollo de un soporte Business Card, utilizado en la X Exposición Internacional para la Minería Latinoamericana EXPONOR 2005

VIÑA CASAS DE GINER

www.casasdeginer.cl

Año 2005 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y desarrollo Web vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en eventos promocionales como Fiesta de la Vendimia de Chillán, Evento de Copas en Alonso de Córdova, Vitacura y en Eventos de Degustación en Hotel Termas de Chillán. La dirección de estos eventos estuvo a

cargo de la señora Jéssica Cabezas (Ejecutiva de Proyectos Imágenes del Sur) y el diseño de los soportes estuvo a cargo del Sr. Cristian Guzmán (Diseño y Producción Imágenes del Sur).

Año 2006 Prospección de mercados en Singapur y Estados Unidos

TURISMO LO VILCHES

www.lovilches.cl

Año 2005 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2005 Promoción y difusión para el Concurso de Emprendimiento

Año 2005 Defensa Capital Semilla (restauración casa colonial), Business card presentada frente al comité del proyecto

Año 2005 Adjudicación Proyecto Restauración Casa Colonial

Año 2005 Presentación Business Card en ExpoMundo Rural, Santiago.

Año 2006 Presentación Business Card en ExpoMundo Rural, Santiago.

Presentación de B- card en ferias y Workshops organizados por Achitur, Sernatur, Sercotec, Fosis y la Corporación de Turismo del Valle del Itata.

PROFO MAS ÑUBLE, AGROSERVICIOS DIGUILLÍN

Año 2005-2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Campaña de Prospección de Mercado Año 2005-2006 a nivel regional y hacia el sur de la provincia.

Cliente: Pablo Villagra Cuevas

Cargo: Gerente General

VIÑA Y RESTAURANTE TIERRA Y FUEGO, MICHELE RUEFENACHT

Año 2004 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2005 Presentación de B-Card en lanzamiento Etiquetas en Braille Eventos de Promoción y Workshops, Concepción (Suractivo y San Pedro)

Año 2005 Presentación de B-Card en prospección de Nuevos Mercados en Suiza para comercialización de sus variedades de vinos y turismo rural.

ORO VERDE LTDA. HÉCTOR MORALES RUBIO

www.oroverdechillan.cl

Año 2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

Año 2006 Promoción y prospección de nuevos mercados a través del lanzamiento de su sitio Web www.oroverdechillan.cl en conjunto con el desarrollo de un SAT Indap para el desarrollo de soportes publicitarios como: letreros, ropa corporativa y papelería acompañada de la imagen corporativa adecuada.

El desarrollo de la Business Card como producto le permitió la promoción de su gran gama de productos a través del evento promocional ExpoMundo Rural 2006 en Santiago y Valdivia.

Cliente; Héctor Morales Rubio

Cargo: Gerente Propietario

LACTEOS SAN IGNACIO

www.lacteossanignacio.com

- Año 2006 Formulación de proyecto Profo Lácteos Premium operador CORFO CODESSER
- Año 2006 Desarrollo de soportes Business Card y portal Web, vía FAT CORFO.

COMERCIAL SAN IGNACIO

- Año 2006 Formulación de proyecto Profo "Logística para la Exportación" CORFO-CODESSER

VIÑA MÄNNLE, SOCIEDAD COMERCIAL EL NARANJAL

- Año 2007 Desarrollo de soportes Business Card y DVD, vía FAT CORFO.

- Año 2007 Promoción y prospección de nuevos mercados. Uso de soportes Video y Business Card en eventos tales como: Expoalimenta y otros en Europa (Alemania), degustaciones, ferias y Workshops en Santiago y la región. Prospección en el mercado de Europa, Estados Unidos y Dubai, Emiratos Árabes Unidos.

Cliente; Christian Männle

Cargo: Gerente Comercial

SOF SOUTH ORGANIC FRUITS

www.sofsachile.com

- Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en cuatro idiomas (español, Inglés, Chino Mandarín y Holandés), Web actualmente en línea.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en la comunidad Europea y China. La dirección de estos eventos estuvo a cargo de la señora Jéssica Cabezas (Ejecutiva de Proyectos Imágenes del Sur) y el diseño de los soportes estuvo a cargo del Sr. Cristian Guzmán (Diseño y Producción Imágenes del Sur).

MERMELADAS BRITA Eva Hagwall Soderlund

- Año 2007 Formulación Capital Semilla SERCOTEC "Orgánicos Brita"
Implementar Sala de Ventas y Salón de Té
Adjudicación Octubre 2007
- Año 2007 Formulación Proyecto FIA IMA "Desarrollo de una potente estrategia de
Comunicación Comercial orientada a mejorar la visibilidad de los atributos de la
línea de productos de Mermeladas Brita, potenciando la comercialización de
alimentos Gourmet tendiente a mejorar la competitividad, rentabilidad y calidad
del negocio"
Adjudicación Diciembre 2007

CASAS DEL LAJA, PRODUCTOS CASAGRANDE

www.casasdellaja.cl

- Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portafolio Web en
dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en ExpoMundo
rural de Indap, Santiago y regiones.

TURISMO EL MIRADOR

www.turismoelmirador.cl

- Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portafolio Web en
dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en ExpoMundo
rural de INDAP, Santiago y regiones.

TURISMO EL PORVENIR

www.turismoelporvenir.cl

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en Santiago y regiones.

IMASEL LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION INDUSTRIAL

www.imasel.cl

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

SEN LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION ELECTRICA INDUSTRIAL

www.senchile.cl

Año 2007 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Intranet y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

ALIMENTOS NEGRONI

www.negroni.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Business Card y Portal Web en dos idiomas (español e Inglés), vía FAT CORFO.

Los soportes se utilizaron en la prospección de nuevos mercados en Santiago y regiones.

IMASEL LTDA. INGENIERIA Y MANTENCION INDUSTRIAL – 2º Parte

www.imasel.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló la segunda etapa del Software de gestión mediante Intranet (relativo a clientes, cotizaciones, ordenes de servicio, bodega, personal, entre otros), vía FAT CORFO.

MERMELADAS BRITA Eva Hagwall Soderlund

www.brita.cl/

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega) y Portal Web en dos idiomas (español e Ingles), vía FAT CORFO.

FUNDO EL CASTAÑO, Gastón Harismendy

www.fundoelcastano.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló los soportes Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega) y Portal Web en dos idiomas (español e Ingles), vía FAT CORFO.

LYMFLEX LTDA.

www.lymflex.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló primera etapa del Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega, personal) y Portal Web en dos idiomas, vía FAT CORFO.

PIZZERIA IVANCRÉPE

www.ivancrpe.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla los soportes Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, personal) y Portal Web en dos idiomas, Web e Intranet, vía FAT CORFO.

LYMFLEX LTDA.

www.lymflex.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolló la segunda etapa del Software de gestión mediante Intranet (cotizaciones a clientes, stock, bodega, personal), vía FAT CORFO.

MOLINTEC

www.molintec.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, personal, cotizaciones, ordenes de servicio y de trabajo) y Portal Web, vía FAT CORFO.

ALIMENTOS NEGRONI

www.negroni.cl

Año 2008 Nuestro equipo de trabajo desarrolla Software de gestión mediante Intranet (stock, bodega, cotizaciones), como continuación a la primera etapa de desarrollo de marketing, Portal Web y Business Card, vía FAT CORFO.

PROFO GOURMET

Año 2008 - 2009 Desarrollo y adjudicación de proyecto **"PROFO GOURMET"** con empresas de la región, Actividades en ejecución.

PROYECTO FIA GOURMET CHILOE

Año 2009 Adjudicación de proyecto FIA IMA **"Fusión Gourmet Chiloé"** con empresas de la región, Actividades en ejecución.

AGROALCA

www.agroalca.cl

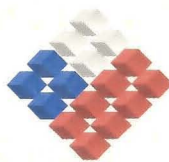
Año 2009 Nuestro equipo desarrolla actualmente Software de gestión vía FAT CORFO.

LYMFLEX LTDA

www.lymflex.cl

Año 2009 Nuestro equipo de trabajo desarrolla actualmente la tercera etapa del Software de gestión en modalidad Intranet, vía FAT CORFO.

[**www.imagenesdelsur.cl**](http://www.imagenesdelsur.cl)



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

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

Costo total de la Iniciativa	
Aporte FIA	
Total Contraparte	

Período ejecución	
Fecha inicio:	15 de agosto de 2009
Fecha término:	30 de enero de 2010
Duración (meses)	5 ½ meses

- Calendario de Desembolsos

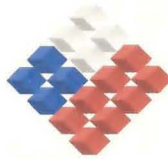
Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
17/08/2009	Firma de Contrato		
10/12/2009	Aprobación informes técnico y financiero N°1 (Plan de Marketing)		
02/04/2010	Aprobación informes técnico y financiero finales		
Total			

* El Informe Financiero Final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de Entrega de Informes

Informes Técnicos	
Informe técnico de avance N°1:	23 de octubre de 2009

Informes Financieros	
Informe financiero de avance N°1	23 de octubre de 2009



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

INFORME TECNICO FINAL:	15 de febrero de 2010
INFORME FINANCIERO FINAL:	15 de febrero de 2010

CONFORME CON PLAN OPERATIVO

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL