



FOLIO DE
BASES

212

CÓDIGO
(uso interno)

FIA-PI-C-2002-1- 6- 047

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO:

INTEGRACIÓN HORIZONTAL ENTRE PRODUCTORES EMPRESARIALES Y CAMPESINOS DE
ARÁNDANO PARA EL MEJORAMIENTO COMPETITIVO.

Línea Temática:

Gestión Agraria

Rubro:

Modelos de Gestión

Región(es) de Ejecución:

4,5,7

Fecha de Inicio:

Diciembre 2002

DURACIÓN:

48 meses

Fecha de Término:

Noviembre 2006

AGENTE POSTULANTE:

Nombre : Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. (DiG Ltda)
Dirección : Camino La Balsa Km. 5 Parral Ciudad y Región: Parral, VII
Región : VII
RUT : 77.257.340-5
Teléfono : (73)-1972792 Fax y e-mail: (73)-1972792 dig1intelchile.net
Cuenta Bancaria (tipo, N°. banco): empresa, 54-03188-2 Banco Santiago

AGENTES ASOCIADOS:

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE POSTULANTE:

Nombre: María Eugenia Gallardo Chávez
Cargo en el agente postulante: Coordinadora
RUT:

Firma:

Dirección: Camino La Balsa Km.5. Parral

Ciudad y Región: Parral, VII

Fono (09) 8258851

Fax y e-mail: (73)-1972792 dig_2@entelchile.net

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE ASOCIADO:

Nombre:
Cargo en el agente asociado:
RUT:
Dirección:
Fono:

Firma:

Ciudad y Región:

Fax y e-mail:



① 1/21



COSTO TOTAL DEL PROYECTO

(Valores Reajustados)

: \$

175.672.709

FINANCIAMIENTO SOLICITADO

(Valores Reajustados)

: \$

102.508.043

58

%

APORTE DE CONTRAPARTE

(Valores Reajustados)

: \$

73.164.666

42

%



[Handwritten signature]



2. EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO

2.1. Equipo de coordinación del proyecto

(presentar en Anexo A información solicitada sobre los Coordinadores)

COORDINADOR DEL PROYECTO

NOMBRE Raúl Pablo Dastres Abarca	RUT	FIRMA
AGENTE Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda.		DEDICACIÓN PROYECTO (%/año) 15%
CARGO ACTUAL Director		CASILLA 305 Parral
DIRECCIÓN Parcela 55 Las Camelias - Retiro		CIUDAD Parral
FONO (09) 4197670 FAX 73- 1972792		E-MAIL dig1@entelchile.net

COORDINADOR ALTERNO DEL PROYECTO

NOMBRE Maria Eugenia Gallardo Chávez	RUT	FIRMA
AGENTE Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda		DEDICACIÓN PROYECTO %/AÑO 50%
CARGO ACTUAL Coordinadora		CASILLA305 Parral
DIRECCIÓN Camino La Balsa km. 5 Parral		CIUDAD Parral



[Handwritten signature]



2.2. Equipo Técnico del Proyecto

(presentar en Anexo A información solicitada sobre los miembros del equipo técnico)

Nombre Completo y RUT	Profesión	Especialidad	Función y Actividad en el Proyecto	Dedicación al Proyecto (%/año)	Firma
Luis Edmundo Espindola Plaza	Ingeniero agrónomo	Asesoría Huenos Berries	Asesor Técnico	2%	
Edgardo Alfonso Escobar Aravena	Ingeniero Agrónomo	Agroempresas	Desarrollo de Gestión y Web Master	30%	
Héctor Silva	Técnico Agrícola	Berries	Trabajo técnico en terreno	100%	
Raúl Pablo Dastres Abarca	Ingeniero Agrónomo	Agronegocios	Coordinador general	15%	
María Eugenia Gallardo Chávez	Profesora de Matemática Diplomada en Administración de Empresas		Coordinador Alterno y operativo Coordinación de capacitación e información	50%	
Miriam Jimena Salazar Ibarra	Abogado		Asesor Legal	1%	





3. BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

(Completar esta sección al finalizar la formulación del Proyecto)

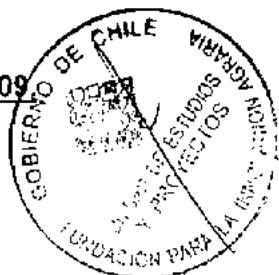
El proyecto pretende implementar y evaluar sistemáticamente en la práctica tres fórmulas de integración horizontal entre productores empresariales y campesinos, con las cuales lograr una transferencia de experiencias entre los participantes y un perfeccionamiento empresarial y técnico de éstos (nivel 1 de integración); reunir una oferta y volumen de operación conjunta que les mejore su poder de negociación, principalmente a los pequeños (nivel 2); y desarrollar inversiones conjuntas entre los participantes, que aprovechen oportunidades sobre la base de la combinación de fortalezas de ambos (nivel 3). De la experiencia se obtendrá claridad sobre los factores que inciden en el grado de éxito o fracaso de cada fórmula y se promoverá a través de la difusión su repetición en otros grupos.

Pero junto con obtener este conocimiento, el proyecto apunta a proyectar las fórmulas desarrolladas, ya sean todas ellas o sólo algunas, para mejorar la posición competitiva del grupo y contribuir al mismo tiempo con la propia del sector. Esto porque la motivación de fondo del proyecto es evitar una incursión inadecuada de la pequeña agricultura, que por la improvisación y falta de apoyo en sus decisiones, la mala calidad de las plantas con que normalmente parten; su desconocimiento técnico del cultivo (en un rubro donde no hay una gran experticia disponible); la informalidad de la cadena comercial que empieza a generarse (con intermediarios); y otros factores, comprometería la competitividad del rubro en el largo plazo. Eso es lo que ocurrió en la frambuesa y, a pesar de que este rubro tiene mayores barreras de entrada y buenas perspectivas de mercado, el surgimiento de propagadores de plantas de dudosa calidad y precio inferior, unido a la necesidad de rubros rentables, está impulsando a muchos productores en plantar arándanos, con un enfoque y material vegetal a lo menos cuestionable.

Frente a lo anterior, el camino no es evitar que la pequeña agricultura se incorpore al arándano, sino tratar que lo haga en la mejor forma posible, con un aprendizaje rápido, bien vinculado en términos comerciales y, además, bien enfocado al mercado. Para eso se plantea la integración con productores empresariales con experiencia y con poder de negociación, con los cuales se trabajará en tres grandes ámbitos:

- Fortalecerlos en sus capacidades y apoyándolos en su gestión, a través de asistencia técnica constante; la transferencia de la experiencia de los agricultores empresariales; la implementación de un sistema de registros, aportándoles información; evaluando con ellos sus avances, y una serie de actividades destinadas a abrirles nuevos horizontes y permitirle compararse con otros (giras técnicas, días de campo, cursos, seminarios, etc.).
- Desarrollar en ellos un real enfoque de mercado y haciendo que ello se traduzca en adaptaciones concretas en sus predios, en términos de BPA, criterios en sus decisiones, orientación de su producción, etc. Esto se hará a través de un sistema de información de mercado, la inscripción en el programa de BPA del FDF; y una serie de actividades destinadas a poner en el tapete permanentemente el mercado.
- Proyectar competitivamente el grupo, con una buena inserción comercial, a través de la exportación directa de parte de los productores iniciales, con transparencia y buenos condiciones de comercialización.

El costo total del proyecto es de **\$175.672.709**



[Handwritten signature]



4. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

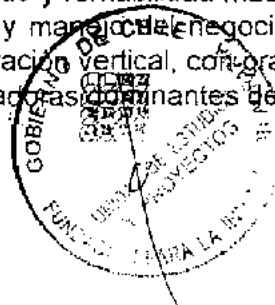
El problema central que motiva la realización del presente proyecto es el grave riesgo que representa para la competitividad del arándano, la incursión en él de un número creciente de productores e intermediarios de perfil informal, poco respetuosos del mercado y de baja capacidad empresarial, con una oferta a lo menos cuestionable en calidad y trasabilidad (seguimiento del producto desde su origen en el predio, hasta el mercado). Ellos trabajan con huertos de plantas de dudoso origen y con mezcla de variedades; sin valorar ni incorporar prácticas de producción limpia; sin considerar adecuadamente sus costos de producción ni distribución (sólo perciben sus gastos efectivos); sin el equipamiento de frío; sin respetar registros de pesticidas e, incluso, muchas veces sin facturar las ventas.

La experiencia vivida en torno a la frambuesa evidencia los nocivos efectos de este proceso para el sector (independiente de los beneficios sociales que haya podido traer), en que hoy se ve incluso amenazada la viabilidad del rubro. Al respecto existe consenso en la industria, como refleja la investigación realizada por ProChile el año 2001, adjudicándosele este hecho a un descenso de los precios internacionales, que se cruza con la calidad muchas veces deficiente en la pequeña agricultura y productores muy tradicionales, y a la venta incluso a precios bajo los costos de producción, con tal de suplir las necesidades de ingresos. Como riesgo adicional, la baja incorporación de la pequeña agricultura a las BPA y las barreras socioculturales que dificultan su implementación, amenazan con sacudir fuertemente al sector.

Los efectos de la acción de estos actores "informales" y de baja capacidad empresarial, incluyen entre otros los siguientes:

- Encarecimiento de la cadena.
- Reducción de la transparencia a lo largo de la cadena, la que ya de por sí es baja.
- Desprestigio de la oferta chilena o, a lo menos, de la oferta local de la zona donde abundan estos actores.
- Caída de los precios a nivel de productor, dado que precios bajos son igualmente atractivos para ellos aún, lo que en el tiempo traerá consigo incluso transacciones a precios inferiores al costo de producción, como ocurre con la frambuesa.
- Riesgos crecientes de rechazos de embarques, por incumplimiento de exigencias y/o por condición deficiente, lo que resulta aún más grave que en la frambuesa, dada la participación creciente de los embarques marítimos.

Para situar este problema en su justa dimensión, es necesario considerar que el arándano es uno de los frutales de mejores proyecciones de mercado y rentabilidad más atractiva, en el que en general ha existido un buen nivel tecnológico y manejo comercial. En ello ha influido el que se trata del frutal menor con la mayor integración vertical, con gran parte de la producción directamente vinculada a las empresas exportadoras dominantes del sector. Esto



[Handwritten signature]



no es positivo desde el punto de vista del poder de negociación de los productores independientes, pero sí desde el punto de vista del nivel tecnológico y enfoque de mercado. De hecho, se derivan de aquí dos aspectos directos: la importancia de cuidar el nivel con que se ha manejado el rubro y, en paralelo, la necesidad de desarrollar nuevas exportadoras o de alguna forma incorporar más a los productores a los canales comerciales. Cabe destacar, en este sentido, que de las empresas relevantes, sólo una cuenta con una oferta mayoritariamente proveniente de productores independientes y ello no ha dado cabida aún a la participación relevante de intermediarios informales en la comercialización.

Si a las buenas proyecciones y rentabilidad se suma la escasez de opciones productivas rentables en el sector agrícola, es lógico suponer que existirá una fuerte incursión de nuevos y diversos productores en el rubro, proceso que ya está ocurriendo. Como además existe escasez de plantas y la propagación por estaca ha logrado una cierta masificación, un alto número de los nuevos productores se está abasteciendo en viveros que no dan las garantías suficientes de sanidad y confiabilidad del material madre, partiendo desde ya con serias falencias en la inversión. En el otro extremo, el atractivo también es evidente para los comercializadores, por lo cual cada temporada incursionan en la exportación nuevas empresas, muchas de las cuales sin experiencia en berries, además de haber surgido ya algunos compradores intermediarios que captan fruta con precio a firme en plena temporada, para abastecer a exportadores.

Con todo, el ingreso creciente de nuevas hectáreas y nuevos actores, no siempre en la mejor forma, irá comprometiendo la competitividad del rubro, asociándose el riesgo más a la forma en que esto ocurra, que al aumento de la oferta que traerá consigo. Urge entonces prevenir esta situación y evitar con fórmulas eficientes y sustentables que se repita la experiencia vivida con la frambuesa. Pero ello no implica evitar que la pequeña agricultura incursione en el rubro, que de hecho presenta cualidades atractivas para ella, sino sólo cautelar que lo haga en buena forma.

El presente proyecto pretende, precisamente, contribuir a reducir el riesgo mencionado, a través de la implementación de tres distintas fórmulas de integración entre productores, que permita transferir enfoques y experiencias desde productores empresariales bien posicionados en el rubro, hacia nuevos y pequeños productores, abordando además en conjunto los aspectos en que todos deben aún mejorar y el aumento de su poder negociador. Dicho desafío se hará además con un seguimiento y evaluación sistemática de la experiencia, para aportar antecedentes confiables al término de ella y promover por esa vía la repetición de estas integraciones en el sector, lo que reducirá aún más el riesgo antes mencionado.



[Handwritten signature]

5. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

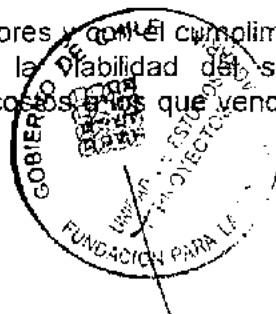
El arándano es uno de los frutales presentes en Chile con mejores proyecciones de mercado en el largo plazo, además de un atractivo nivel de rentabilidad. La importancia del rubro no está en discusión y, de hecho, ha salido en repetidas ocasiones últimamente en medios de prensa, por lo cual no se insistirá mayormente en ello. Sólo mencionar que cualquier impacto positivo o negativo en él, repercutirá fuertemente en el sector.

Por otro lado, se trata del frutal menor en que existe la mayor integración vertical, con gran parte de la producción directamente vinculada a las empresas exportadoras dominantes del sector. De hecho, de las empresas relevantes, sólo una cuenta con una oferta mayoritariamente proveniente de productores independientes. Ello confiere aún menor poder de negociación a los productores, aunque por otro lado ha facilitado el desarrollo en un buen nivel tecnológico hasta ahora. Esta realidad se está empezando a romper y, precisamente, es aquí donde surge la justificación del presente proyecto, que en su acción apunta a que dicho rompimiento tienda a solucionar las falencias del esquema anterior, pero sin perjudicar los beneficios que éste tenía.

Precisamente, las favorables perspectivas del rubro se ven amenazadas por un conjunto de factores que, contrario a lo que ocurre en otros frutales, se originan mayoritariamente en elementos internos de la industria en Chile, más que en el mercado. Por supuesto que existen factores de riesgo surgidos del mercado, como es el incremento de la oferta de otros países del hemisferio sur, pero no se sitúa allí la mayor amenaza. Esta proviene fundamentalmente de factores estructurales de la industria chilena del berrie y de la agricultura nacional, que al enfrentarse a rubros tan competitivos y exigentes como éste, se tropieza en sus debilidades y debilita su posición.

Diagnósticos realizados con la participación de agentes públicos y privados sobre el sector de los berries, apuntan a áreas comunes respecto a las mayores debilidades del rubro y necesidades de intervenir. Entre ellos, los surgidos del Seminario Nacional de Berries (Talca, 1999) y los realizados por el FIA (Diagnóstico, 2000; Talleres, 2001) y recientemente por ProChile (2002) permiten rescatar aspectos débiles como los siguientes:

- Bajo conocimiento del mercado y baja orientación hacia éste, por parte de los productores.
- Pobre nivel de organización y coordinación sectorial, así como el grado de integración y asociatividad entre los productores.
- Bajo poder de negociación de los productores, lo que se vincula a su poca organización.
- Escasez de información de tipo estratégica y, en general, una baja disponibilidad de información a nivel de productor.
- Diversidad de capacidades de los productores, que va desde la agricultura campesina, hasta la netamente empresarial vinculada a la exportación, lo que dificulta la aplicación sectoriales.
- Bajo compromiso de los agricultores con sus compradores y con el cumplimiento de las exigencias del mercado. De hecho, se menciona la viabilidad del sector como comprometida, por calidad dudosa y precios bajos los que vende una parte



1154



importante de la pequeña agricultura (principalmente en frambuesa), dada su baja preparación y sus necesidades de capital operacional.

- Muy baja implementación de prácticas de manejo de producción limpia, principalmente en la pequeña agricultura, a pesar del nivel creciente de exigencias en este sentido.

En el caso específico del arándano, se considera efectivamente como la especie con mayor potencial y rentabilidad, pero a la cual también se aplican las debilidades anteriores. Se mencionan además aspectos débiles como los siguientes:

- Escaso conocimiento sobre el mercado, especialmente sobre las preferencias del consumidor y las variedades con mejores perspectivas de mercado.
- Desconocimiento de la potencialidad de mercados distintos al norteamericano.
- Tecnología de producción aún con muchas interrogantes y mitos, faltando verdaderos especialistas con experiencia en Chile.
- Alta oferta de plantas de dudoso origen y calidad, con las cuales se está estableciendo un número creciente de nuevos huertos, principalmente de pequeños agricultores y productores medianos provenientes de la agricultura tradicional.
- Nivel de exigencia el mercado creciente, en términos de calidad y de trazabilidad, donde las Buenas Prácticas Agrícolas juegan un papel preponderante.

Con todo, la problemática del sector se encuentra en muchos aspectos recogida en el presente proyecto, al contemplar el conocimiento, entendimiento y enfoque de mercado; al apuntar a mejorar en calidad y trazabilidad de la producción; al buscar u mejoramiento del poder de negociación de los productores (particularmente los pequeños) al representar derechamente una nueva experiencia en organización, vía integración horizontal; etc.

En forma muy especial, al tomar los dos últimos factores, que motivan en su base el proyecto, éste recoge sin duda una de las principales problemáticas que afecta al sector, aunque no sea tan mencionada habitualmente: estos factores están generando un proceso de masificación del rubro que arroja señales alarmantes, más aún si se expone a que ocurra algo similar a lo ocurrido con la frambuesa (expuesto en punto 6). A ello se une el hecho de que el atractivo del rubro también impulsa a incursionar en la comercialización a exportadores de diversos perfiles, que normalmente no han trabajado en arándano, además de comerciantes intermediarios que encarecen la cadena y limitan su transparencia. Con todo, existe un nivel de riesgo considerable para la competitividad a futuro del rubro, riesgo que se quiere contribuir a evitar con este proyecto.

El Grupo de Productores

El Grupo de Transferencia Tecnológica Arándanos de Linares está conformado por siete empresarios de dicha provincia, todos ellos productores de arándanos además de otros rubros, claramente enfocados a proyectarse como empresas competitivas hacia el futuro. Dicho grupo ha participado en conjunto en diversas acciones, pero recién en el año 2000 organizó su trabajo en una forma mas permanente, formandó el GTT mencionado, único en torno a este rubro.

Como GTT abordaron inmediatamente su trabajo en mejoramiento técnico, gerencial y comercial, contratando asesores, iniciando los primeros ensayos de rendimiento y



Handwritten signature or mark.



perfeccionando sus prácticas acorde con las exigencias de seguridad de alimentos, además de contactar otros productores de este frutal e iniciar acciones conjuntas de mejoramiento del rubro. En dicha línea, organizaron como iniciativa propia el Primer Taller de Análisis de Necesidades y Prioridades de Investigación del Arándano en septiembre del año 2001, en Chillán, al cual convocaron al INIA, Universidades y tres Profos vinculados al tema (VIII, XI y X regiones). En paralelo, todos ellos han estado trabajando ya hace tres temporadas en el mejoramiento de sus prácticas de manejo, habiendo recibido ya durante dos temporadas seguidas el certificado de Buenas Prácticas Agrícolas en sus huertos, por parte de Primus Labs.com. (EE.UU.)

Hoy se encaminan a avanzar en el ámbito comercial, habiendo ya la temporada anterior negociado con importadores norteamericanos directamente, aunque no han vendido aún al exterior. Dicho paso lo darán la próxima temporada, al comienzo de la cual han programado una misión comercial con apoyo del Fondo de Promoción de Exportaciones, para negociar una fracción de su oferta e iniciar decisivamente su constitución como empresa exportadora, proceso que ya están realizando.

El grupo representa en total 37 ha actuales y 21 ha adicionales proyectadas para los dos años próximos, con lo cual llegarían a 58 ha. La superficie actual se compone de 9 ha en formación y 28 en producción, la mayor parte de las cuales se encuentra recién en su segundo año de producción; por esta razón se encuentran en plena fase de rendimientos crecientes, la que se prolongaría hasta unos 7 años más por lo menos. Su producción conjunta fue de 44.953 cajas exportables en la temporada 2000/2001, mientras en la temporada actual ya superan las 85.000 cajas y la estimación para la próxima es de 120.000 cajas; en tres años superarían las 200.000 cajas, encontrándose aún entonces en la fase de rendimientos crecientes. Como es común en los huertos de arándanos en Chile, cada productor posee distintas variedades en sus predios, lo que da como resultado una amplia mezcla de variedades en el grupo; éste pretende irse concentrando en las que les permita una mayor producción de calidad, una mayor vida de postcosecha de los frutos y una mayor continuidad de oferta como grupo, incorporando a esta selección los antecedentes de preferencias del mercado que logren obtener a partir de sondeos serios con importadores y supermercados en el exterior. Actualmente las variedades que priman en su oferta son: O'Neil, Brightwell y Tif Blue, pero además poseen otras como Duke, Patriot, Blue Crop, Berkeley, Denisse, Coville, Blue Gold, Elliot, Bonita, Choice, Premiere y otras.

En términos cuantitativos y de atractivo del volumen de la oferta del grupo, cabe considerar antecedentes como los siguientes:

- En promedio los 36 recibidores de arándano chileno en EE.UU. manejan 37 mil cajas, cifra inferior a la oferta actual del grupo.
- Si se considera además que 3 de los recibidores norteamericanos concentran el 62% del volumen y que, en total, los restantes recibidores apenas manejaron en la última temporada 509 mil cajas, el volumen que maneja cada uno de ellos, en promedio, alcanzaría apenas las 15.400 mil cajas; un 18% de la oferta actual del grupo.
- Si se considera, en el otro extremo, que las exportaciones chilenas de arándano se reparten entre 19 empresas exportadoras, cada una de ellas manejaría en promedio 106 mil cajas. Pero al igual que en el caso de los recibidores, la exportación está concentrada en 3 empresas, las que en conjunto alcanzan un 83% de las cajas, sólo quedan 354 mil



[Handwritten signature]

cajas que son manejadas por las restantes 16 empresas exportadoras, lo que arroja un promedio de 22 mil cajas cada una, poco más de $\frac{1}{4}$ de la oferta actual del grupo.

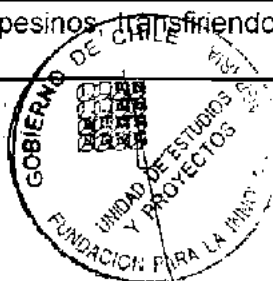
- Lo anterior es aún más claro si se incorpora a las grandes empresas las únicas otras dos que también superan las 100 mil cajas al año, con lo cual las cinco primeras empresas concentran el 97,45% de las exportaciones chilenas de arándano. Con esto, el promedio de las restantes apenas maneja 3.690 cajas, un 4,3% de la oferta del grupo.
- Si se hiciera un ranking de empresas exportadoras, el resultado dejaría al grupo de empresarios que presentan el presente proyecto en el sexto lugar nacional, dado que sólo las 5 empresas antes mencionadas la superarían en volumen (incluso por menos cajas, pues el grupo entrega su producción a dos de las empresas mayores actualmente).
- Por último, cabe destacar en relación a la oferta exportable, que todas las apreciaciones anteriores son considerando la oferta actual del grupo; pero su proyección de oferta, con la superficie ya plantada y otra por plantar, lo situaría en un nivel superior en cualquiera de los ejercicios anteriores.

Pero además de los argumentos cuantitativos, el proyecto del grupo se justifica por una causa adicional: ellos se encuentran abocados a desarrollar un esfuerzo serio y con enfoque de largo plazo, tanto en términos productivos como comerciales, que aproveche la integración tanto horizontal con otros productores, como la vertical con empresas comerciales, siendo la producción un factor de competitividad, en la medida que se realice acorde al mercado. Su actitud, como se aprecia en esto y en la trayectoria que ha tenido, reforzada por el perfil de varios de sus miembros, es de cooperación sectorial y de construcción de un negocio serio, fundamentado en "hacer bien las cosas". Por supuesto que queda mucho por aprender, pero ese es precisamente su esfuerzo.

En este sentido, al percibir los riesgos antes mencionados para el sector, con especial representación en su propia zona, han evaluado inmediatamente las acciones a seguir y han derivado a la estrategia de profundizar el esfuerzo de horizontal que venían haciendo, incorporando esta vez a quienes en mayor medida significan un riesgo: los pequeños agricultores que no se insertan en el rubro adecuadamente. Juntos y coordinados pueden favorecer fuertemente al sector y sus negocios individuales, mientras separados y desorganizados perjudicarán su futuro y el del rubro para Chile.

Por esto han encomendado a la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Limitada, vinculada a uno de los miembros del grupo, la ejecución del presente proyecto de innovación. La verdad es que el hecho de que el proyecto constituya una innovación es más bien una consecuencia de los objetivos perseguidos por el grupo impulsor, y no la prioridad de ellos. Sin duda la implementación de fórmulas asociativas que signifiquen una integración horizontal, con tres diferentes niveles de compromiso, y que permitan la transferencia de experiencias desde quienes más tienen hacia quienes se inician en el rubro, constituye una forma innovadora de mejorar la incursión de nuevos agricultores a un rubro, de acelerar su correcta inserción y de asegurar su éxito, generando beneficios a todos los involucrados y al sector en su conjunto. Las principales diferencias con otras experiencias asociativas, son las siguientes:

- El que integra productores empresariales y campesinos, transfiriendo experiencia y economías de escala en forma directa.



11/2/24



- Cuenta con un espíritu leal y netamente constructivo para el sector, enfocado al mercado y pretendiendo introducir estos mismos enfoque a los pequeños agricultores.
- Incluye objetivos explícitos de mejoramiento conjunto, con una fórmula en que dicho proceso será cada día más autónomo.
- Integra productores de distintas zonas, aprovechando fortalezas y oportunidades de cada una, para proyectarse en conjunto.
- Incorpora tecnología de comunicación modernos en su asistencia técnica, para aprovechar más los recursos.
- etc.



[Handwritten signature]



6. MARCO GENERAL DEL PROYECTO

El proyecto se inserta en un sector calificado como uno de los más promisorios para Chile entre los frutícolas, con buenas perspectivas de mercado y con niveles de rentabilidad siempre atractivos a lo largo de la cadena. Análisis de competitividad sitúan a Chile como el de mejor posición entre los oferentes del hemisferio sur (negocio de contraestación). El más cercano es Nueva Zelandia, con muy buena posición también, pero con un atractivo menor en relación a otras opciones de rubro en el país, lo que podría restarle agresividad en el incremento de su oferta. Argentina por su parte representa la amenaza emergente, puesto que el arándano logra un alto nivel de atractivo como rubro y, aunque su posición competitiva es aún relativamente débil en relación a Chile, debiera esperarse tasas muy altas de crecimiento, las que ya se están produciendo. Si esto se suma al crecimiento explosivo experimentado los últimos años en las exportaciones chilenas, de más de un 1.000%, es posible prever que necesariamente tendrá que complicarse el mercado, volverse más exigentes los compradores y producirse un estrechamiento en los márgenes.

Por tanto, se vuelve imperioso realizar esfuerzos para conservar la posición competitiva de Chile en el mercado internacional, siendo en esto determinante la capacidad de responder a las exigencias del mercado y ser productivamente más eficientes. Sin embargo, existen señales claras que indican que la tendencia no parece ir por esta vía, sino por el contrario, por la ruta opuesta. El perfil de los productores que están incursionando en el rubro: la calidad de las plantas que están estableciendo; la baja incorporación de BPA y, en general, la informalidad y baja orientación al mercado de los nuevos productores, amenaza con debilitar la situación de Chile. La experiencia vivida con la frambuesa, cuando incursionó desordenadamente en el rubro la pequeña agricultura y se sacrificó la rentabilidad del sector en un corto periodo, podría repetirse en el caso del arándano, si no se previene a tiempo.

El tema no es, en todo caso, si debe o no entrar al rubro la pequeña agricultura, sino que hay que cuidar la forma en que lo hace, para que no sacrifique la competitividad de éste. En la frambuesa se logró el beneficio de incrementar los ingresos de muchos pequeños agricultores con sus familias, pero ello se hizo en forma tan poco planificada y coordinada, que hoy el negocio es escasamente rentable, inviable en algunos casos, y la mayor rentabilidad la siguen llevando intermediarios informales. La pequeña agricultura, y muchas veces sus organizaciones, no manejan sus costos y fácilmente venden bajo estos, perjudicando al sector con ello. Lo mismo ocurre cuando transa calidades deficientes, propias del nivel técnico de la cadena donde se inserta. Un desarrollo más orgánico de este rubro pudo haber significado un fuerte beneficio para todos sus actores, muy distinto a lo que ocurrió. Hoy el arándano se enfrenta a una perspectiva similar, cuando existen grandes expectativas frente a este "promisorio" frutal, y la falta de otras opciones mueve a un alto número de agricultores a considerarlo. A esto se une un número creciente de proyectos de plantación financiados por Indap, y al reciente surgimiento de intermediarios captando fruta para empresas exportadoras, para confirmar que es inminente la repetición de la experiencia vivida con la frambuesa.

A nivel local el proyecto se enmarca en la zona donde más fuerte se vivió la situación descrita antes y donde se concentra un alto porcentaje de las organizaciones surgidas en



[Handwritten signature]



dicho proceso, siendo hoy identificada por este rasgo. En los últimos dos años se ha producido un rápido surgimiento de viveros improvisados, con deficiente manejo sanitario, dudoso origen del material de propagación y sin siquiera registrarse en el SAG. Estos viveros transan sus plantas a un valor inferior al de viveros más confiables y no aportan siquiera una experticia técnica que pudiese en algún grado aminorar el problema. El resultado es que se está superando una de las barreras de entrada para la pequeña agricultura y van surgiendo nuevos huertos en forma desordenada y desvinculada de los canales comerciales. Aquí entrarán los intermediarios informales, tan abundantes en la zona, e iniciarán un proceso que sin duda perjudicará la competitividad del rubro. Hay que considerar que la zona donde se origina el proyecto (provincia de Linares), ya ha perdido bastante lugar, en la medida que se han incrementado las plantaciones más al norte, dejándola hoy en día a un nivel de media estación, con la mayor concentración de las cosechas en el periodo de menores precios.

Si a eso se une la fuerte concentración de los poderes compradores, con cuatro empresas exportadoras que se acercan al 90% de los embarques, sólo parece quedar una vía para abordar el desafío de frenar este proceso: la coordinación y asociación de los productores, que con espíritu constructivo y a la vez estratégico, "acojan" a los segmentos más informales de productores, que representan un riesgo si son mal conducidos, y un claro beneficio si se orientan bien y se trabajan leal y transparentemente.

En este contexto, el proyecto pretende precisamente enfrentar este desafío, pero para hacerlo enfrenta la disyuntiva de cómo hacerlo para asegurar lo más posible su éxito e, incluso, dar pie a que otros hagan lo mismo. Las experiencias existentes apuntan en sentido diversos y los juicios sobre sus resultados son subjetivos y, en general, contradictorio. Por eso se plantea la implementación de tres opciones distintas de integración entre productores, cada una representando un avance con respecto a la otra, pero todas ellas con un objetivo común: acoger a los productores entrantes y aportarles la experiencia y visiones ya acumuladas en los productores empresariales, obteniendo a su vez el beneficio de favorecer al sector y lograr en conjunto una oferta más atractiva y mayores economías de escala, entre otros beneficios.



Handwritten signature or initials.



7. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

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

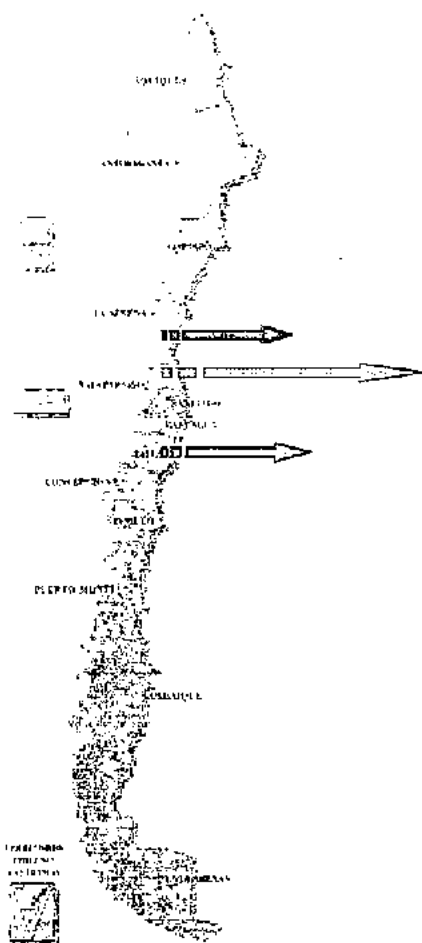
DESCRIPCION

El proyecto se ubica en la zona geográfica comprendida por las regiones IV, V y VII, con un Centro de Articulación (CA) físico que se encuentra en la localidad de Parral y otro centro virtual (oficina virtual en el WEB) para el acceso directo de los participantes del proyecto. Eventualmente actuará también en la región VIII, pero ello sólo será en caso de ser considerado necesario y/o altamente favorable a los objetivos del proyecto.

Más específicamente las localidades involucradas en el proyecto son: Montepatría (IV) Petorca (V), Curicó, Linares, Parral (VII)

Es importante especificar que el CA motor de la experiencia es la oficina virtual, la cual facilita el interactuar en todas las zonas en forma inmediata y en conjunto.

MAPA



Zona norte
Zona centro
Zona sur



Handwritten signature or initials.



8. OBJETIVOS DEL PROYECTO

8.1. GENERAL:

Implementar y evaluar distintos niveles de integración horizontal entre productores de arándano de tipo empresarial y campesino, con fórmulas replicables y sustentables enfocadas al mercado y que contribuyan a la proyección competitiva del rubro

8.2. ESPECÍFICOS:

1. Implementar tres fórmulas de integración horizontal entre productores empresariales y campesinos en torno al arándano
2. Favorecer la replicabilidad de la experiencia en otros grupos, a través de la evaluación y perfeccionamiento sistemático de cada fórmula de integración, y la difusión posterior de los resultados
3. Mejorar la producción y gestión empresarial de los participantes
4. Lograr un real enfoque de mercado por parte de los productores, que contemple un entendimiento de éste y la adaptación de las prácticas productivas según sus señales, además de su constante seguimiento para apoyar la toma de decisión



[Handwritten signature]



9. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTOS

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

9. METODOLOGIA Y PROCEDIMIENTOS

El enfoque del proyecto es fundamentalmente práctico, siendo su prioridad el lograr concretar las alianzas contempladas en los esfuerzos de integración en una forma tal, que asegure su éxito y que signifique beneficios individuales y colectivos para cada uno de los participantes, aportando a su vez a la proyección competitiva del sector. Aunque corresponde a un esfuerzo aislado, que no podrá evitar por sí solo el deterioro de la competitividad que comienza a gestarse, se espera que la forma de abordarlo constituya un ejemplo atractivo de imitar e influya decididamente en el enfoque de muchos productores que incursionan en el rubro, para lo cual se incluyen acciones específicamente dirigidas a lograr dicho efecto.

El proyecto contempla dos grandes líneas de acción, la primera de las cuales apunta a mejorar la situación particular del grupo de productores, en busca de lograr esquemas de integración efectivos, sustentables y competitivos en torno al arándano; mientras la segunda se orienta a lograr un efecto sectorial, al aportar una experiencia sistemáticamente evaluada y registrada, que pueda ser recogida por otros empresarios e instituciones, para replicarla y multiplicar su impacto. Estas dos líneas son las siguientes:

- 1) **La concreción y consolidación de los tres niveles de integración entre productores**, con todos los apoyos y reforzamientos necesarios para asegurar su éxito, para proyectar al grupo competitivamente.
- 2) **La evaluación y perfeccionamiento sistemáticos de la experiencia**, para alcanzar la suficiente claridad sobre los principales factores que inciden en el grado de éxito o fracaso de cada uno de los tres esquemas, con el fin de hacerlos replicables en el sector.

Los tres niveles de integración contemplados van desde el más básico, que en síntesis corresponde al intercambio de información y conocimientos entre un grupo heterogéneo de productores, hasta el más avanzado, como es la co-inversión entre productores de diferente perfil, para aprovechar las fortalezas de cada uno en pos de una oportunidad. En términos más específicos, los niveles son los siguientes:

Primer Nivel : Integración para la transferencia y el perfeccionamiento.

Corresponde a la realización de alianzas con un objetivo bien preciso: la transferencia de conocimientos, intercambio y manejo de información, fortalecimiento de las capacidades internas y asistencia técnica, entre otras. En este esquema, algunos comúnmente aportan mayor experiencia y capacidades que otros, pero siempre todos crecen en conocimiento, además del hecho de obtener un beneficio por el mejoramiento del sector en sí. Asimismo, todos se benefician de la comparación con el resto y del hecho de poder acceder a asesores y acciones de capacitación que difícilmente tendrían sin el grupo.



[Handwritten signature]



Este esquema está representado normalmente por los Grupos de Transferencia Tecnológica (GTT), que sin duda han significado una gran contribución al mejoramiento técnico de la agricultura, principalmente las PYME agrícolas. De hecho, el grupo impulsor de este proyecto corresponde a un GTT de arándanos y a través de este proyecto pretende transferir la experiencia ganada a quienes se alían con ellos. También en parte se asemeja a los grupos de asistencia técnica de Indap, en sus diversas versiones, salvo porque en ellos la transferencia es más unidireccional: principalmente desde el expositor hacia el agricultor.

La principal diferencia de este esquema en relación a lo existente, es el que combina agricultores empresariales experimentados y bien posicionados en el rubro (arándano), con agricultores campesinos absolutamente inexpertos en él, con los cuales se pretende desarrollar una relación perdurable en el tiempo. Otra diferencia es el hecho de que se trata de un programa de perfeccionamiento y asistencia técnica diseñado por productores, para productores, de acuerdo a lo que ellos perciben como más determinante para proyectarse competitivamente. Una tercera diferencia, realmente importante, es que se incorporará tecnología digital y de comunicación moderna para la asistencia técnica e intercambio de experiencias, al fotografiar el estado del huerto y los aspectos urgentes de registrar, para enviarlos a consulta por e-mail y subirlos al sitio web. Finalmente, otra diferencia es que da tanta o más importancia a los aspectos de gestión y de mercado, con respecto a los netamente técnicos, principalmente en relación a la planificación y control de costos y al enfoque de mercado.

Segundo Nivel: Integración para la Negociación.

Este nivel se ubica "un piso" más arriba del anterior y, por lo tanto, lo incluye. En este sentido, corresponde a un avance con respecto a aquel, llevando lo ganado en términos técnicos, de gestión y de enfoque de mercado, a un nivel de ejecución de acciones comerciales. Es decir, capitalizar lo mejorado a través de una mejor inserción y poder de negociación en el mercado, sirviendo además más directamente con su producción a gestiones comerciales específicas. Lo anterior no significa necesariamente que ambos niveles deban ser secuenciales, pero sí que ésta es la consecuencia lógica del avance en el primer nivel. De hecho, ello ha ocurrido en varios GTT, uno de los cuales es precisamente el de arándanos de Linares.

En el presente proyecto, habrá productores que se integren directamente al segundo nivel, para lo cual su perfil y el de su oferta deberán permitirlo. Con el tiempo y a medida que se vaya avanzando, los del primer nivel podrán ir incorporándose a éste inmediatamente.

Cabe destacar que la negociación conjunta incluye la relación de los productores con todos los agentes comerciales con los que se relaciona: tanto proveedores (insumos, bienes de capital, servicios, etc.), como compradores (exportadores, agroindustrias, etc). Los dos aspectos que diferencian este esquema de lo existente, son el hecho de que se transferirá a los pequeños



[Handwritten signature]



agricultores inmediatamente las economías de escala y poder de negociación ya logrado por el grupo empresarial, y que el enfoque será a canalizar la producción a través de una empresa comercializadora perteneciente a éste, ya sea que se exporte directo no. En dicho proceso se entregará condiciones más convenientes que las tradicionales, principalmente en términos de lealtad, de transparencia y retroalimentación. Además, se trata de una relación de largo plazo, que implica un vínculo y compromiso mayor y que, en algunos casos, podrá incluso llegar a traducirse en una sociedad propiamente tal.

Tercer Nivel: Integración para la Inversión.

Este tercer nivel es quizá el más difícil de lograr en el sector agrícola, dadas las desconfianzas y sentido de propiedad tan propios de la idiosincrasia nacional. Estas barreras normalmente se traducen en que el productor que quiere establecer un huerto, primero invierte en comprar la tierra y luego lo establece, muchas veces ya con escasez de capital para la inversión completa. El esquema propuesto consiste en que el productor que pretende invertir en nuevos huertos, lo haga en un predio de un pequeño agricultor de la zona más adecuada, quien aporta el suelo y opcionalmente la mano de obra y algún otro aporte (según el caso). El empresario por su parte aporta el capital de la inversión, su experiencia en el rubro y su capacidad de gestión, siendo valorados los respectivos aportes por un tercero.

Como puede deducirse de lo anterior, mientras más avanzado el nivel de integración, implica también un grado de asociación cada vez mayor, yendo desde un convenio privado simple, para el caso del primer nivel, hasta una sociedad legalmente constituida o un contrato en escritura pública, para el caso de la inversión conjunta. Asimismo, cada nivel superior implica la incorporación de nuevos eslabones, pero siempre incluyendo al anterior, como se observa en la figura 9.1.

Figura 9.1

Inversión	Nivel 3
Negociación	Nivel 2
Mejoramiento	Nivel 1

Cabe destacar, en todo caso, que el enfoque del proyecto no es evaluar cada nivel de integración frente al otro, para seleccionar el más conveniente. Su enfoque es más bien hacia el análisis por separado y como conjunto, para la identificación de factores claves en el éxito o fracaso de cada uno de ellos.

Para el desarrollo de las actividades en cada línea de acción, se ha definido lo siguiente en términos metodológicos:



[Handwritten signature]



Línea de Acción 1: Concreción y consolidación de los tres niveles de integración

Para la implementación de los distintos niveles de integración:

- Se trabajará sobre la base de los productores e instituciones previamente contactados y que han comprometido su participación en el presente proyecto (se anexa listado con individualización de cada productor y sus respectivas cartas compromiso), además de un número aún indeterminado de nuevos productores, que se pueda ir incorporando con posterioridad, según los resultados parciales hagan aconsejable. Estos son:
 - El GTT Arándanos de Linares, con 7 productores empresariales, que más que un simple compromiso de participación es el impulsor del proyecto y quienes transferirán mayormente la experiencia.
 - El Grupo Los Cuarteles, con 12 pequeños productores agrupados por una empresa de transferencia tecnológica y que reúne en total 4 ha de arándano recién en establecimiento en la VII región (provincia de Linares).
 - La empresa campesina Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda., de la zona de Petorca (V región), donde existe una experiencia de plantación de arándano y se cosecha muy temprano.
 - Agricultores del Prodesal de la Municipalidad de Monte Patria, que no se han contactado aún, pero la Municipalidad sondeó el terreno y comprometió su apoyo.
 - Un grupo de 5 pequeños agricultores de la provincia de Curicó en la VII región, agrupados a través de la empresa Agriplan S.A.. Ellos poseen 1 ha de arándanos en conjunto y con 2 ha más como proyecto, además de frambuesa.
 - Dos agricultores de la provincia de Linares en la VII región, con 1 ha de 1 año el primero (Hernán Ferrada), y con 2 hectáreas de 4 años el segundo (Orlando Flores).
- La selección de los agricultores para el nivel 1, se hizo en una primera etapa según los siguientes criterios:
 - Ubicación geográfica (priorizando los de la VII región, donde existe mayor riesgo de deterioro del rubro y, además, donde los costos de atención serían menores);
 - Productores pequeños y desvinculados de empresas exportadoras (se excluyó por ahora a pequeños que ya trabajan con exportadoras, ya que se asume tendrán un mejor comportamiento).
 - Interés manifiesto por recibir asistencia técnica y por participar en el proyecto, además de una opinión favorable de parte de profesionales que lo conocen y otras personas del sector, con respecto a su participación en actividades de diversos ámbitos.
 - En este esquema se incluiría a los pequeños productores mencionados en la VII región.
- Para el nivel 2, los criterios de selección fueron los siguientes hasta esta etapa:
 - Ubicación geográfica, priorizando los ubicados en la VII región (por el mayor riesgo para el sector y por los menores costos de operación) o en zonas de maduración temprana, dado que su oferta será más valiosa por su estacionalidad.
 - Huertos de segunda cosecha o superior, para que existe mayor experiencia y un volumen interesante.



[Handwritten signature]



- Huertos con un manejo relativamente bueno, que sea factible "levantar" con cierta rapidez.
 - Disposición a respetar las exigencias del mercado (según resultado de entrevista estructurada) y opinión favorable en este sentido de profesionales que lo conocen.
 - Sólo se identificó un productor que cumpliría con dichas condiciones: Orlando Flores.
- Para el caso de los agricultores que participarían en el nivel 3, los criterios empleados fueron los siguientes hasta esta etapa:
- Ubicación geográfica, buscando opciones en las zonas donde existe mayor interés de los empresarios por invertir. En este sentido, la V y IV regiones, en sus sectores de maduración más temprana, resultaron las más indicadas y en ellas se buscó candidatos.
 - Productores pequeños con buena predisposición hacia nuevos esquemas de trabajo y hacia rubros intensivos.
 - Interés manifiesto por recibir asistencia técnica.
 - La empresa campesina El Sobrante, en Petorca, tiene experiencias interesantes en este ámbito y una buena disposición, por lo que se incluyó para este nivel.
- Para la selección durante la ejecución del proyecto se empleará criterios equivalentes a los mencionados, aunque se revisarán previamente para su probable perfeccionamiento. Se agregará además un mínimo de superficie plantada (o a plantar), que será de 1 ha por productor, la que no necesariamente debe estar completa desde el comienzo; lo importante es que al término del proyecto ya posea ese mínimo establecido, para sustentar con su producción proyectada los gastos que implicará a futuro.
- Una vez seleccionado un grupo base para iniciar las acciones, se definirá en conjunto con ellos las condiciones de los respectivos convenios y/o contratos, luego de lo cual se contará recién con el grupo que realmente participará. En el caso del nivel 3, lo más probable es que el proceso sea más largo, pero se realizará primero un convenio de intensión de co-inversión, en función del cual se iniciarán las acciones y negociaciones. En estos procesos se contará con la asesoría de un abogado especialista.
- Una vez definido el grupo, y sin dar por terminado el proceso de captación, se realizará un taller para la identificación de las expectativas y percepciones de cada participante, además de explicarles el proyecto en detalle, con los procedimientos y reglas del juego que regularán las relaciones entre las partes, previamente definidos en sus aspectos globales con ellos. Este taller será realizado por un sociólogo con experiencia en el sector agrícola y asociatividad, y permitirá conocer bien el terreno en que se está pisando, para orientar las estrategias de ejecución.
- Durante las primeras tres temporadas del proyecto (hasta la 2004/2005), se incorporará nuevos productores, luego de lo cual se dejarán los esfuerzos por captar más. Sin embargo, no se cerrará la opción de que se incorporen nuevos productores, en caso que ocurra espontáneamente. Ello se definirá en función del perfil de éste y de los impactos positivos y/o negativos que pueda tener en el proyecto (principalmente por la disponibilidad de tiempo del equipo profesional). El número de agricultores por temporada se menciona en el ítem 11, siendo la meta final 25 agricultores (incluyendo 7 del GTT de Linares) y 88 ha (30 de agricultores ajenos al GTT), lo que representa alrededor de un 6% de la superficie actual con este frutal en Chile.
- Para la selección y captación de productores se recurrirá a los contactos de los propios productores del grupo (muy bien posicionados en su zona) y entre los restantes grupos



?

[Handwritten signature]



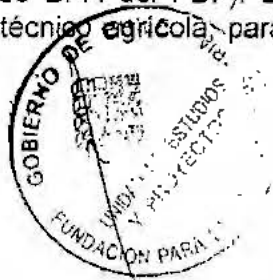
vinculados al arándano); además de la Red de Berries vinculada a Indap; los viveristas de cada zona, el área agrícola de las Municipalidades (especialmente la de Monte Patria) y las oficinas de Indap respectivas, siendo de vital importancia el perfil del agricultor.

- Para efectos de cuantificación del número de productores, se considerará como uno sólo aquellos que funcionan ya como organización, aunque ésta no sea formal. Es el caso del grupo Los Cuarteles (12 productores, pero coordinados por una empresa de asistencia técnica) y de la empresa El Sobrante (40 productores, pero que explotan el predio en conjunto) y probablemente de nuevos grupos. En estos casos, sólo algunas actividades se harán con todos sus integrantes, nombrándose uno o más tutores según el caso, para que participen y transfieran luego el conocimiento.

Para el fortalecimiento de capacidades y apoyo al perfeccionamiento:

Con el objeto de mejorar la producción cualitativa y cuantitativamente, además de fortalecer las capacidades empresariales de los productores e inducir la transferencia efectiva de experiencias entre ellos, se estructuró un plan de capacitación y asistencia técnica que se ejecutará durante todo el proyecto y que incluye además la introducción de prácticas de control de gestión (sistema de registros). La idea es catalizar el mejoramiento a través de un programa intenso de actividades, acciones motivacionales y un control de su evolución, para que al cabo del proyecto muchos de los conocimientos y enfoques se hayan internalizado, pudiendo mantenerse así el sistema funcionando con un nivel mucho menor de visitas y actividades. Asimismo, la idea es que el equipo se vaya alimentando a sí mismo, a través de la creación del hábito de transferencia entre ellos mismos.

- Para la realización de estas actividades se constituirá un equipo técnico que actuará en forma continua, con distintos grados de dedicación, apoyado por especialistas convocados para temas específicos, que serán seleccionados en su oportunidad. El equipo técnico estable estará constituido para estas actividades por los siguientes profesionales:
 - Raúl Dastres, Ingeniero agrónomo diplomado en gestión, quien abordará las grandes líneas de cada área, definiendo prioridades y dirigiendo el equipo, además de participar en algunas de las actividades directamente.
 - María Eugenia Gallardo, profesora diplomada en gestión, quien en este ámbito planificará, organizará y supervisará las actividades de capacitación, evaluándolas luego.
 - Edgardo Escobar ingeniero agrónomo mención agroempresas, quien en este ámbito supervisará la acción del técnico agrícola en el control de gestión de los productores (sistema de registros); apoyará la planificación de ellos cada año, y realizará la asesoría y capacitación en temas de gestión (apoyado por el Coordinador del proyecto, en temas específicos). Además deberá instruir al técnico y a los productores para la aplicación del sistema de registros, evaluando luego sus resultados y los registros en sí.
 - Luis Espindola, ingeniero agrónomo, quien actuará como especialista en la asistencia técnica y la capacitación para la producción, incluyendo el apoyo para la incorporación de las BPA (además del programa de BPA del FDF). En su labor además profundizará el nivel de conocimientos del técnico agrícola, para que cada



[Handwritten signature]



vez éste sea más autónomo. Realizará 5 visitas los tres primeros años y cuatro el último.

- Héctor Silva, técnico agrícola, quien realizará la asistencia técnica en terreno de mayor frecuencia, guiado para ello por el especialista. Además apoyará y supervisará a los productores en cada visita, para la aplicación del sistema de registros para el control de gestión. Realizará visitas quincenales en forma continua.
- Cabe destacar que el enfoque del proyecto es hacia la transferencia de conocimiento entre los propios productores, los que a su vez deben ir incorporando nuevos conocimientos permanentemente desde diversas fuentes, por eso el apoyo del equipo técnico. Los productores del grupo cuentan no sólo con experiencia en el rubro, sino que además varios de ellos son profesionales y reúnen fortalezas en ámbitos como el riego, frutales, gestión y comercialización.
- Para la **asistencia técnica en el ámbito productivo**, se contempla en primer lugar una evaluación del nivel inicial de cada productor, para poder medir luego su evolución. Esta evaluación se hará sobre la base de una pauta aún sin definir en lo específico, pero que contemplará básicamente el manejo que se dé en ese momento en el huerto (labores, insumos, oportunidad, riego, etc.) y la producción que de él se obtiene (calidad, cantidad por planta y ha, porcentaje de exportación, etc.). Si bien es cierto se tratará en su mayoría de huertos nuevos, cuya producción tendrá grandes diferencias entre un año y otro, y que incluso en muchos casos ni siquiera existirá producción previa, se definirá esta pauta para su aplicación en el nivel más cercano al inicio del proyecto. Es decir, podrá aplicarse sobre la base de la temporada previa al inicio del programa o, si ello no es posible, durante la primera temporada de participación en él. Cabe destacar que la captación de productores se iniciará al segundo mes del proyecto (enero), en plena cosecha de arándanos en gran parte del país, por lo tanto se espera poder evaluar un alto porcentaje de los casos en periodo de cosecha. Cabe destacar que la pauta de evaluación se aplicará cada año, para medir los cambios obtenidos y para evaluar el nivel de homogeneidad de la oferta del grupo en su conjunto, para lo cual se apoyará además en el registro gráfico.

Una vez evaluados los productores, se adaptará el programa de asistencia y capacitación al nivel obtenido, y se dará inicio a su ejecución. Para ello se realizará una asistencia técnica en terreno, con visitas quincenales del técnico agrícola y cinco visitas al año por parte del especialista. Esto además de la visita de los productores con experiencia del grupo, tres veces al año. Cada visita del técnico llevará una misión concreta, más allá que una simple observación del estado del huerto.

- Cada visita del técnico agrícola incluirá la toma de **fotografías para registrar el comportamiento y fenología del huerto**, las que serán luego incluidas en el sitio web, para su seguimiento por parte del grupo. Asimismo, la observación de alguna sintomatología en particular, así como la manipulación y calidad de la fruta en cosecha, entre otros aspectos, serán registrados por esta vía y se podrán enviar ágilmente al especialista o a quien corresponda para su evaluación. A través de este sistema, el especialista podrá apoyar algunas decisiones desde lejos, y seguir la evolución de cada huerto en la red, con lo cual su aporte es mayor a la simple dedicación de 5 visitas. Esta es la razón por la cual el técnico se equipará con una cámara digital de buen nivel, un *notebook* con conexión a Internet inalámbrica, y una impresora portátil, de tal modo de poder dejar además constancia impresa o recomendaciones llegadas por e-mail en el propio predio, de ser necesario.



[Handwritten signature]



- Relacionado con lo anterior, se construirá un **catálogo en línea de sintomatologías y daños del arándano**, con imágenes especialmente tomadas para reforzar la capacidad del grupo de reaccionar en futuros problemas. Éste, sin embargo, se irá poblando gradualmente, en la medida que surjan los síntomas en los distintos huertos o el equipo se tope con la imagen en otras instancias, sin mediar un esfuerzo activo por captar una gran diversidad de daños. El enfoque es a ir registrando la experiencia que se va ganando, para sistematizar el conocimiento.
- En términos de **capacitación en aspectos técnicos**, el programa incluye un curso al inicio, para introducir en los productores un programa de manejo y criterios sobre los cuales se trabajará luego, el que será realizado por el asesor técnico especialista. Además se contempla otros dos cursos, uno el año 2004 y otro el año 2005, sobre riego y nutrición el primero, y sobre manejo sanitario, el segundo.
- Se realizará también tres giras técnicas, siendo la primera de ellas para que los miembros del grupo conozcan el primer año los huertos de cada productor, aunque estén en zonas distantes. La segunda gira será el segundo año, para conocer la trayectoria y manejo de postcosecha del producto en la cadena comercial, visitando dos packing de los huertos grandes (uno mecanizado y uno manual), cámaras donde se guarda (atmósfera convencional y controlada) y los puntos de embarque al exterior (aeropuerto y puerto), incluyendo la inspección del SAG. La última gira será el tercer año, para conocer una selección de huertos que posea alguna característica en particular, que se determinará en su oportunidad. De ser posible, se realizará más giras de las comprometidas.
- Las actividades anteriores se complementarán seis días de campo (1 el primero y últimos años, y 2 el segundo y tercero), número que se buscará aumentar en lo posible. Estos días de campo serán para observar aspectos específicos en huertos, packings u otros puntos relevantes, aprovechando para entregar información relevante sobre dicho tema. Además se recurrirá a los instrumentos de fomento que sea necesario, para realizar las acciones específicas que pueda considerarse necesario para lograr algún objetivo en particular (consultores calificados; giras tecnológicas; cursos de capacitación; etc.).
- Para el mejoramiento en gestión, las acciones se complementarán con las de mejoramiento productivo y en algunos aspectos serán similares, pero, en este caso, el principal objetivo apuntará a introducir hábitos de planificación y control de gestión en los productores, implementándolos directamente, con el apoyo del equipo. Para ello se realizará desde el primer año (primer invierno), un **taller de planificación** con todos los productores, en el cual cada uno pueda construir un plan y presupuesto para la temporada que se inicia, concentrado en su producción de arándano. El segundo año se hará lo mismo, apoyándose en este caso en lo ejecutado y evaluado durante el primer año de aplicación, y ampliando el plan a su explotación en forma más integral. El tercer año se avanzará un paso más, entregándole una plantilla y guía para que construya sólo su plan, para luego revisarle el trabajo e indicarle las correcciones necesarias. Al cuarto año se pretende sólo recordarle la confección del plan e inducirlo a hacerlo en el momento en que es más oportuno, sin mayor apoyo; claro que de todos modos se revisará y se harán los aportes pertinentes. Quien realizará estas labores será el **Encargado de Gestión** (ingeniero comercial), apoyado por el Coordinador del proyecto, y aportando aparte del conocimiento, los antecedentes comerciales y técnicos que sean necesarios.



Quia?

[Handwritten signature]



De la mano de la planificación, irá el esfuerzo de control de ejecución del plan, que en el fondo es el **control de la gestión del productor**, centrado en el arándano. Para ello se diseñará registros de campo y se instruirá a los productores a llevarlos diariamente, de tal modo de contar con antecedentes objetivos para evaluar la gestión y conocer el real resultado del huerto, apoyando además la planificación del año siguiente. El ingeniero agrónomo será el responsable de instruir al técnico agrícola y a los productores para su correcta aplicación, además de supervisar la labor del técnico, quien deberá revisar las anotaciones con el productor y apoyarlo para su empleo, en cada visita. El técnico además tomará fotografías de labores específicas y cualquier situación que pueda ser útil para reforzar algún aspecto en la asistencia técnica, o para explicar alguna diferencia estructural con los restantes productores. Además será quien lleve los registros a las oficinas de DiG, para su digitación en una base de datos por parte de la secretaria. La base de datos será simple y especialmente diseñada para los objetivos del grupo, en Microsoft Access.

Cada año el encargado de gestión evaluará los registros como reflejo de la gestión de los productores, además de ir siguiendo sus resultados parciales para controlar su correcta aplicación. Los resultados obtenidos serán un insumo para programar las acciones siguientes y serán incluidos en el taller de análisis de los resultados de cada temporada, en conjunto con los aspectos de mercado.

- Unido a las acciones de mejoramiento en la gestión individual, se contempla la organización y apoyo del equipo técnico en **acciones de gestión asociativa**, básicamente concentradas en la negociación con proveedores y comercializadores. Ello se hará sólo con los productores que participen en los niveles 2 y 3, quienes están involucrando su negocio en el grupo y quienes deberán estar dispuestos a adaptar su producción a requerimientos específicos de algún cliente, más que simplemente a las preferencias y exigencias del mercado. Para ello se partirá por incluir en los cursos e instrucciones previas, los principios básicos que deben respetarse en este tipo de acciones, en términos de compromiso con el grupo, cumplimiento de las condiciones pactadas, satisfacción al cliente, enfoque de largo plazo, etc. Luego el encargado de gestión los apoyará en los contactos y negociaciones, siempre en conjunto con uno o más productores, dejando cada año más sólo al grupo en este esfuerzo. La política será de apoyar al grupo y cobrarle un porcentaje por lo obtenido (reducción de comisiones del comercializador; rebajas en los valores de los insumos; mejores condiciones de pago; etc.), pero en lo posible apuntar a su funcionamiento autónomo luego.

Para lograr un real enfoque de mercado

En este ámbito se pretende crear en los productores un enfoque en sus decisiones que respete en todo momento los requerimientos y exigencias del mercado, entendiendo además la importancia de la trasabilidad y del cuidado del cliente, adaptando, en consecuencia, sus prácticas y producción al mercado. El logro de este enfoque de mercado se trabajará con todos los niveles, dado que es uno de los focos principales del problema que motiva el proyecto.

La estrategia a seguir aquí es avanzar paralelamente en tres ámbitos, que en conjunto logren introducir tanto criterios genéricos sobre la orientación al mercado, como prácticas específicas que avancen en dicha línea. Estos ámbitos son los siguientes:



[Handwritten signature]



- **Sensibilización hacia el mercado**, básicamente manteniendo permanentemente el tema en la relación y en la temática cotidiana, sumado a varias acciones específicas que aporten visiones sobre éste y retroalimentación sobre el grado en que cada uno responde al mercado. Las acciones específicas son:
 - Un taller de enfoque de mercado, el primer año, que les haga caer en una serie de juegos en actitudes contrarias y/o favorables al mercado.
 - Un curso cerrado para el grupo, sobre la dinámica del mercado, sus exigencias y preferencias, con abundantes ejemplos prácticos.
 - Talleres anuales al final de cada temporada para analizar la evolución del mercado y el resultado que obtuvo cada uno, revisando el desempeño individual y grupal en función del mercado. En estos talleres se revisará todos los avances de cada productor, en aspectos técnicos, comerciales y de gestión, con un filtro que siempre contemple al mercado como norte.
 - Seguimiento y registro de prácticas divergentes con el enfoque de mercado, que llevaría el técnico agrícola y equipo profesional en general sobre cada participante, en su labor cotidiana. Ello a través de una "hoja de vida" de cada uno y su revisión posterior para retroalimentar al productor.
 - Un seminario abierto sobre el mercado del arándano y sus tendencias, el año 2005, en el cual se invitará expositores vinculados al mercado y se debatirá sobre el grado en que se ajusta la oferta chilena al mercado.
 - Apoyo para la asistencia de productores del grupo a eventos relacionados con el tema, ya sea con recursos o con contactos para facilitar el esfuerzo.

- **Información sobre el mercado**, a través de un pequeño sistema de información que les permita ir entendiendo lo que ocurre en éste, y siguiendo su comportamiento periódicamente. Para ello se contempla la suscripción de publicaciones impresas y en línea, la contratación de servicios de información electrónica y la adquisición de estadísticas, estudios y otros publicados, para seleccionarlos, digerirlos y transferir a los productores los aspectos más importantes, previa elaboración cuando sea necesario. Se realizará para su aprovechamiento, un curso de instrucción para el uso de la información, específicamente enfocado a emplear lo que se les enviará, de tal modo de focalizar el esfuerzo en este ámbito.

La información será seleccionada y procesada por el equipo técnico (principalmente la coordinadora alterna), difundiendo a través de un Sitio Web del proyecto, con secciones especialmente diseñadas para ello. Este sitio pretende no sólo difundir ágil y económicamente la información, sino también crearles gradualmente el hábito de trabajar y tomar decisiones con información. Si bien es cierto este esquema topa con barreras socioculturales importantes y con falencias de infraestructura de comunicación, la idea es que a lo largo del proyecto los productores vayan adecuándose y recurriendo al sitio aunque sea a través de terceros. Para ello, en los grupos hasta ahora comprometidos se ha buscado caminos alternativos como los siguientes: el apoyo de la Municipalidad en el caso de Monte Patria, y el de la empresa de Transferencia tecnológica en el caso del grupo Los Cuarteles. El grupo de El Sobrante cuenta con conexión a Internet, así como uno de los productores e Curicó.

Este sitio web, que es el mismo que se empleará para el seguimiento de los huertos en línea y para el catálogo de patologías (antes mencionados), cumplirá en este ámbito sólo parcialmente su rol, por las barreras que hay que vencer. Pero se trata de un medio eficiente para manejar y difundir la información y se estima que, con el esfuerzo continuo del técnico y el equipo por aportarles estos antecedentes e inducirlos a usarlos, los productores debieran ir gradualmente familiarizándose con él. En todo caso, se



Handwritten signature or initials.

elaborará y distribuirá a través de las visitas del técnico agrícola, un boletín con información sintética tomada de las suscripciones y servicios contratados.

- **Introducción de las BPA** en los productores, lo que se haría a través de un curso inicial y la inscripción de todos los participantes en el programa de BPA del FDF (u otro si resultare más adecuado), apoyado por la asesoría técnica, que enfocaría sus visitas a este fin durante una fracción de su tiempo, básicamente reforzando lo indicado en los manuales del FDF. La meta sería lograr al 4° año todos la certificación de BPA, para lo cual se cuenta con la experiencia del GTT, cuyos miembros cuentan con certificación de Primus Lab (EE.UU.).

Para lograr la sustentabilidad del sistema o grupo de integraciones

El grupo de integraciones, que en conjunto constituyen un sistema común, sólo puede lograr su sustentación en el tiempo a través de su éxito comercial. Cada productor deberá alcanzar a percibir a lo largo del proyecto un real nivel de beneficios por participar en el grupo, los que por lo demás serán bastante concretos. Al percibir esos beneficios, que van desde el apoyo constante de un equipo técnico y el aprendizaje del resto, hasta el incremento de sus ingresos y la comercialización transparente, estará dispuesto a pagar una fracción de sus ventas para mantener el sistema.

Ello obliga a abordar desde el comienzo el desafío de canalizar eficientemente la producción del grupo al mercado, de lo cual existe conciencia al decidir abordar el proyecto. El GTT Arándanos de Linares ya negocia en conjunto parte de su fruta y ha iniciado las acciones para constituir una sociedad encargada de comercializarla en bloque. Ya ha negociado directamente con importadores y, aunque hasta ahora no les han vendido directamente, su existencia es conocida y se espera su incursión en las ventas al exterior con cierto interés. De hecho, el grupo constituye hoy alrededor de un 5% de las exportaciones chilenas de arándano y más de un 20% del volumen exportado por cualquiera de las cinco empresas exportadoras dominantes en este rubro, lo cual la hace atractiva para cualquier importador. Además, su plan es viajar a EE.UU. a comienzos de la próxima temporada para negociar su producción, para lo cual ya logró el financiamiento del Fondo de Promoción de Exportaciones. ④

En suma, el grupo tiene trazada la ruta para emprender la exportación directa, en la cual pretende incorporar la producción de los agricultores que participen del proyecto. Por dicha vía debe generarse un canal eficiente para colocar la producción y vincularse sólidamente al mercado, que gracias a la sintonía común entre los diversos productores del grupo, no debiera ser una tarea difícil. De hecho, aunque surgiera algún obstáculo para lograr concretar este plan, existe mucho interés de parte de las exportadoras actuales por captar la producción del grupo, el que crecerá más aún si se realiza este proyecto.

La estrategia en este ámbito, por lo tanto, es la de exportar la producción de los participantes en el proyecto a través de una exportadora formada por los productores más experimentados, lo que se haría así sólo con una fracción de la producción el primer año. Dicha empresa exportará por primera vez la temporada 2002/2003, sólo fruta de los productores del GTT, para hacerlo con mayor experiencia el primer año de trabajo con los





restantes productores. En paralelo se negociará los primeros dos años con empresas exportadoras chilenas, para un porcentaje decreciente de la producción.

Al término del proyecto, los productores participantes contarán con un fuerte vínculo entre ellos y serán bastante homogéneos en producción y prácticas de producción, por lo cual se cuenta con que estarán dispuestos a seguir exportando en conjunto, con total transparencia y condiciones favorables. De esa relación comercial, se obtendría una comisión de la exportadora que debiera ir a financiar las actividades del grupo. Estas actividades serán más reducidas con respecto al periodo de ejecución del proyecto, dado el nivel de avance teóricamente alcanzado, por lo cual será además más fácil de financiar. Se estima un costo total de mantención de la asistencia técnica y acciones de transferencia, del orden de los \$10.550.000 al año (US\$16.230). Ello incluye el técnico agrícola y su movimiento, más las visitas del especialista, la información de mercado y a lo menos tres actividades entre los distintos productores al año, por un costo inferior a los 8 centavos de dólar por caja, con los volúmenes estimados para esa fecha (221.000 cajas como grupo). Dicho costo se reducirá considerablemente con el aumento de los volúmenes, fruto de la curva natural de producción de los huertos jóvenes.

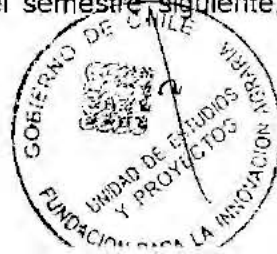
Cabe destacar que es tan importante el logro de la canalización de la producción de los participantes por parte del grupo, que en las primeras cosechas de las inversiones en la zona norte, se deberá contemplar el transporte en frío por parte del proyecto, puesto que el número de cajas diarias será reducido y será difícil que una empresa exportadora cualquiera gaste en ir a recogerlas. Quizá si iría, pero en estos casos lo normal es que lo hagan sin transporte refrigerado, lo que perjudicará no sólo la condición de la fruta, sino también la percepción sobre la importancia del frío que tengan esos productores, que se supone estarán "formando su criterio".

Línea de Acción 2: Evaluación y perfeccionamiento sistemáticos de la experiencia

Para la evaluación y el perfeccionamiento continuo

En esta línea se apunta a realizar un seguimiento y reflexión sistemática de la experiencia, que permita conocer al término del proyecto, las variables más determinantes en el grado de éxito o fracaso de cada nivel de integración. Ello implicará un tiempo de observación, de medición, de registros y de análisis, además del empleado en definir los cambios necesarios de ir implementando continuamente, para el mejor funcionamiento.

Para lograr dicho resultado, se iniciará las actividades con un diseño específico de los procesos y herramientas que se empleará. Ellos facilitarán el proceso para todo el resto del proyecto, además de permitir un análisis más objetivo. Luego se realizará una evaluación inicial de cada uno de los productores incorporados al grupo, para conocer su situación base en términos competitivos. Ello se hará a través de una matriz de competitividad, con una pauta que se mantendrá hasta el término del proyecto, por las evaluaciones posteriores. Se construirá además un plan de trabajo semestral y metas cuantificables que faciliten el seguimiento y la evaluación del impacto esperado. Esta actividad se repetirá cada seis meses, para contar con un plan específico para el semestre siguiente, y poder adaptar



[Handwritten signature]



oportunamente la estrategia originalmente definida, en función de los resultados hasta ese momento obtenidos.

Durante todo la ejecución del proyecto se llevará un registro de eventos relevantes y observaciones, donde el equipo técnico y de coordinación deberán estampar los hechos e impresiones que aparezcan como importantes para ser revisados posteriormente, ya sea porque pueden reflejar una falla o acierto del sistema, o simplemente porque puede afectar la interpretación de los avances en algún momento. Este registro contará con una versión para los coordinadores y otra para el equipo técnico, para poder complementarlo con observaciones propias el desempeño del personal.

Cabe recordar que se hará también al inicio el taller de identificación de expectativas y percepciones sobre el proyecto, mencionado anteriormente, con el apoyo de un sociólogo. Éste entregará la actitud inicial con que se incorporan a la experiencia los productores, cuya evolución se medirá luego anualmente.

Al término de cada año se realizará un taller de evaluación de los avances en cada fórmula (en gestión, producción y asociatividad propiamente tal), en el cual se incluirá también la revisión de los cambios en las percepciones y expectativas de los productores. Dicho taller contará con la asistencia de todos los productores y será también conducido por un sociólogo con experiencia en el tema, reforzado además por los coordinadores del proyecto y por un representante del FIA. Además se pretende invitar a una mesa redonda final a cuatro "expertos" en el tema, que corresponden a personas que cuenten con experiencias valiosas en estos ámbitos, principalmente en la empresa privada.

Del taller y actividades relacionadas, surgirá un documento que resuma los avances a la fecha, aventurando hipótesis sobre lo que se está logrando y los factores que están obstaculizando y/o favoreciendo el éxito, con las respectivas conclusiones sobre los cambios a incorporar. El correcto registro de cada evento y reflexión realizada, permitirá al cabo de cuatro años contar con una visión clara sobre el tema, y con argumentos para promover su réplica.

Para la difusión de los resultados y promoción de su aplicación en nuevos grupos

- La difusión y transferencia de la experiencia a otros posibles beneficiarios, para su posible reedición, se hará básicamente a través de un seminario abierto sobre el tema, una reunión con representantes de la Red de Berries (Indap), además de la publicación de una síntesis de enfoque práctico en medios de prensa especializados y en el sitio Web del grupo. Esto además del envío de dicho artículo a un listado de personas vinculadas al tema vía mailing, .
- El seminario se realizará en la VII región, salvo que la situación de ese momento haga recomendable otra zona, y contará con una exposición detallada de los elementos fundamentales de la experiencia vivida, con sus implicancias para futuras acciones por esa misma línea. Ello se reforzará con el testimonio de un productor empresarial y uno campesino, además de un cliente del grupo en el extranjero (importador). Para reforzar la convocatoria, se incluirá un análisis de las perspectivas para el mercado del arándano.





- El artículo a publicar corresponderá a un resumen ejecutivo de enfoque práctico y editado por periodista, con imágenes y un enfoque promotor de la experiencia (asumiendo que sus resultados hayan sido positivos). Éste se publicará en cinco medios, como la Revista del Campo; revista Fedefruta; Tierra Adebto; AgrEconómico; campo Sureño; El Campesino y/u otras.
- El sitio web del grupo seguirá vigente y se empleará para promover no sólo la experiencia de integración, sino también la oferta del grupo, vinculada a un origen tan constructivo como el planteado en este proyecto y, por lo tanto, de alto atractivo para los clientes en el exterior. A través de este sitio, que será promovido además en medios impresos, se expondrá el artículo y otros antecedentes de la experiencia, además de ofrecer parte de la información recopilada a lo largo del proyecto.
- Unido a lo anterior, el mismo sitio web será el nexo para que cualquier interesado en conocer más detalles pueda contactar al grupo y obtener antecedentes, recibiendo para ello todo el apoyo posible.



[Handwritten signature]



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2002

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Constitución del equipo de técnico y organización de las tareas a desarrollar	1/12	31/12
1	1.2	Implementación de infraestructura, equipamiento y software necesarios para la ejecución y control del proyecto	1/12	31/12
2	2.3	Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (1° semestre 2003)	12/12	23/12
4	4.7.2	Adquisición de información comercial y de mercado	5/12	31/12



[Handwritten signature]



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual)

AÑO 2003

Objetivo especif. Nº	Actividad Nº	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.2	Implementación de infraestructura, equipamiento y software necesarios para la ejecución y control del proyecto	2/1	31/1
1	1.3	Definición de principios y procedimientos entre los participantes, con el rayado de cancha en términos asociativos y legales	2/1	31/3
1	1.4	Selección y captación de productores participantes	2/1	31/7
1	1.5	Concreción de alianzas entre los productores	1/3	31/3
1	1.6	Valorización de aportes en inversiones conjuntas	1/5	31/7
1	1.7	Ejecución de inversiones conjuntas, a través del establecimiento de huertos, instalación de sistemas de riego, y otros	1/7	30/9
1	1.8	Taller de identificación de expectativas y percepciones actuales sobre el proyecto y de instrucción de los productores sobre la forma de operación del mismo	17/5	17/5
1	1.9	Implementación de oficina virtual en línea, para la comunicación, difusión de información y retroalimentación de en los distintos ámbitos	1/2	31/5
1	1.10	Funcionamiento en continuidad del sistema	15/4	31/12
2	2.1	Diseño específico de procesos y herramientas para el seguimiento y evaluación de las fórmulas de integración	2/1	31/3
2	2.2	Evaluación inicial de los productores, para definir situación base inicial	1/3	30/4
2	2.3	Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (2º semestre 2003)	1/6	15/6
		Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (1º semestre 2004)	1/12	15/12
2	2.4	Seguimiento continuo y registro de eventos, para alimentar las evaluaciones periódicas	1/5	31/12
3	3.1	Diagnóstico técnico y de gestión de su situación inicial	1/4	31/5
3	3.2	Diseño de sistemas de registros	1/2	31/3



16/12



3	3.3	Implementación de sistemas de registros en los predios de los productores	15/5	31/12
3	3.4	Instrucción para el empleo de los sistemas de registros	1/4	30/4
3	3.5	Evaluación anual de la producción	1/4	31/5
3	3.6	Asistencia técnica y en gestión continua en el tiempo	1/5	31/12
3	3.7	Registro gráfico y escrito de problemas y avances en el mejoramiento técnico-productivo	1/6	31/12
3	3.8	Seguimiento en línea de la fenología y comportamiento de cada huerto (en el WEB)	1/6	31/12
3	3.9	Catálogo de daños y sintomatología en línea	13/8 13/10 15/12	13/8 13/10 15/12
3	3.10	Curso de capacitación en aspectos técnicos	15/7	15/7
3	3.13	Implementar prácticas de gestión asociativa	2/5 2/7 2/9 3/11	2/5 2/7 2/9 3/11
3	3.14	Charlas técnicas y días de campo sobre poda, cosecha, etc.	5/8	5/8
3	3.15	Giras técnicas a predios de participantes de la zona sur	26/9	26/9
4	4.1	Taller de enfoque de mercado en arándanos	2/6	2/6
4	4.2	Diseño y confección de cartillas, afiches y otros para reforzar conceptos	1/5	30/6
4	4.3	Seguimiento y retroalimentación de las prácticas y producto de cada participante	14/7	31/12
4	4.7.1	Implementación de sistema de información	1/4	30/6
4	4.7.2	Adquisición de información comercial y de mercado	2/1	31/12
4	4.7.3	Diseño de boletín	1/4	25/5
4	4.7.4	Capacitación en el uso de la información que se les entrega a los productores	1/5	20/5
4	4.7.5	Producción y difusión continua de información y del boletín	1/6	31/12



[Handwritten signature]



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2004

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.10	Funcionamiento en continuidad del sistema	1/1	31/12
2	2.3	" Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (2° semestre 2004)	1/6	15/6
		Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (1° semestre 2005)	1/12	15/12
2	2.4	Seguimiento continuo y registro de eventos, para alimentar las evaluaciones periódicas	1/1	31/12
2	2.5	Taller anual de evaluación del avance y funcionamiento de cada fórmula, en términos de gestión, producción y asociatividad en la integración	19/6	19/6
3	3.3	Implementación de sistemas de registros en los predios de los productores	1/1	31/12
3	3.5	Evaluación anual de la producción	1/4	31/5
3	3.6	Asistencia técnica y en gestión continua en el tiempo	1/1	31/12
3	3.7	Registro gráfico y escrito de problemas y avances en el mejoramiento técnico-productivo	1/1	31/12
3	3.8	Seguimiento en línea de la fenología y comportamiento de cada huerto (en el WEB)	1/1	31/12
3	3.9	Catálogo de daños y sintomatología en línea	13/2 13/4 12/6 13/8 13/10 14/12	13/2 13/4 12/6 13/8 13/10 14/12
3	3.10	Curso de capacitación en aspectos técnicos	14/8	14/8
3	3.11	Curso de capacitación en gestión general, planificación y control de gestión, organización de la cosecha, gestión comercial y laboral	19/5	19/5



[Handwritten signature]



3	3.12	Taller de planificación	26/5	26/5
3	3.13	Implementar prácticas de gestión asociativa	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11
3	3.14	Charlas técnicas y días de campo sobre poda, cosecha, etc.	4/9 25/9	4/9 25/9
3	3.15	Giras técnicas a puntos de embarque (aeropuerto y puerto)	5/3	5/3
3	3.16	Evaluación anual de los resultados de los registros	1/5	31/5
4	4.3	Seguimiento y retroalimentación de las prácticas y producto de cada participante	1/1	31/12
4	4.4	Curso en el manejo de las buenas prácticas agrícolas	24/7	24/7
4	4.5	Asesoría en el manejo e implementación de un plan de buenas prácticas agrícolas	10/9 10/12	31/9 31/12
4	4.6	Inscripción y participación de todos los productores en programa de buenas prácticas agrícolas	15/7	31/12
4	4.7.2	Adquisición de información comercial y de mercado	2/1	31/12
4	4.7.5	Producción y difusión continua de información y del boletín	1/1	31/12
4	4.8	Curso cerrado sobre la dinámica y estacionalidad del mercado del arándano	8/4	8/4
4	4.10	Taller anual de análisis del comportamiento del mercado y los resultados del grupo	29/5	29/5



14/24



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2005

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.10	Funcionamiento en continuidad del sistema	1/1	31/12
2	2.3	Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (2° semestre 2005)	1/6	15/6
		Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (1° semestre 2006)	1/12	15/12
2	2.4	Seguimiento continuo y registro de eventos, para alimentar las evaluaciones periódicas	1/1	31/12
2	2.5	Taller anual de evaluación del avance y funcionamiento de cada fórmula, en términos de gestión, producción y asociatividad en la integración	18/6	18/6
3	3.3	Implementación de sistemas de registros en los predios de los productores	1/1	31/12
3	3.5	Evaluación anual de la producción	1/4	31/5
3	3.6	Asistencia técnica y en gestión continua en el tiempo	1/1	31/12
3	3.7	Registro gráfico y escrito de problemas y avances en el mejoramiento técnico-productivo	1/1	31/12
3	3.8	Seguimiento en línea de la fenología y comportamiento de cada huerto (en el WEB)	1/1	31/12
3	3.9	Catálogo de daños y sintomatología en línea	13/2 13/4 12/6 13/8 13/10 14/12	13/2 13/4 12/6 13/8 13/10 14/12
3	3.10	Curso de capacitación en aspectos técnicos	19/8	19/8



[Handwritten signature]



3	3.13	Implementar prácticas de gestión asociativa	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11
3	3.14	Charlas técnicas y días de campo sobre poda, cosecha, etc.	4/9	4/9
3	3.15	Giras técnicas a huertos de la zona sur	5/3	5/3
3	3.16	Evaluación anual de los resultados de los registros	1/5	31/5
4	4.3	Seguimiento y retroalimentación de las prácticas y producto de cada participante	1/1	31/12
4	4.5	Asesoría en el manejo e implementación de un plan de buenas prácticas agrícolas	4/3	4/3
4	4.6	Inscripción y participación de todos los productores en programa de buenas prácticas agrícolas	1/1	31/12
4	4.7.2	Adquisición de información comercial y de mercado	2/1	31/12
4	4.7.5	Producción y difusión continua de información y del boletín	1/1	31/12
4	4.9	Seminario abierto sobre el mercado del arándano y sus tendencias	31/8	31/8
4	4.10	Taller anual de análisis del comportamiento del mercado y los resultados del grupo	27/5	27/5



Handwritten signature or initials.



10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2006

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.10	Funcionamiento en continuidad del sistema	1/1	30/11
2	2.3	Construcción de plan de trabajo semestral y metas cuantificables (2° semestre 2006)	1/6	15/6
2	2.4	Seguimiento continuo y registro de eventos, para alimentar las evaluaciones periódicas	1/1	31/6
2	2.5	Taller anual de evaluación del avance y funcionamiento de cada fórmula, en términos de gestión, producción y asociatividad en la integración	18/6	18/6
2	2.5.1	Elaboración de resumen ejecutivo de la experiencia con lenguaje práctico, con sus principales resultados	22/8	22/8
2	2.5.2	Seminario de difusión de los resultados en tres zonas	10/10	10/10
2	2.5.3	Publicación de artículos de difusión de la experiencia en medios de comunicación	1/9	30/11
2	2.5.4	Publicación de la experiencia en el sitio Web del grupo, con acceso libre y enlazado a otros sitios de uso del sector	15/10	30/10
3	3.3	Implementación de sistemas de registros en los predios de los productores	1/1	30/11
3	3.5	Evaluación anual de la producción	1/4	31/5
3	3.6	Asistencia técnica y en gestión continua en el tiempo	1/1	30/11
3	3.7	Registro gráfico y escrito de problemas y avances en el mejoramiento técnico-productivo	1/1	30/11
3	3.8	Seguimiento en línea de la fenología y comportamiento de cada huerto (en el WEB)	1/1	30/11
3	3.9	Catálogo de daños y sintomatología en línea	13/2 13/4	13/2 13/4



[Handwritten signature]



3	3.11	Curso de capacitación en gestión general, planificación y control de gestión, organización de la cosecha, gestión comercial y laboral	15/6	15/6
3	3.13	Implementar prácticas de gestión asociativa	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11	9/1 2/3 5/5 2/7 3/9 3/11
3	3.14	Charlas técnicas y días de campo sobre poda, cosecha, etc.	3/9 24/9	3/9 24/9
3	3.16	Evaluación anual de los resultados de los registros	1/5	31/5
4	4.3	Seguimiento y retroalimentación de las prácticas y producto de cada participante	1/1	30/11
4	4.6	Inscripción y participación de todos los productores en programa de buenas prácticas agrícolas	1/1	30/6
4	4.7.2	Adquisición de información comercial y de mercado	2/1	30/11
4	4.7.5	Producción y difusión continua de información y del boletín	1/1	30/11
4	4.10	Taller anual de análisis del comportamiento del mercado y los resultados del grupo	26/5	26/5





11. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

11.1 Resultados esperados por objetivo

Obj. Esp. Nº	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
				Meta	Plazo
1	3 Niveles de integración operando	% de implementación de cada nivel	100%	50%	Marzo 2003
				100%	Septiembre 2003
				2	Septiembre 2003
				4	Septiembre 2004
				6	Septiembre 2005
2	Introducción del arándano en zonas de cosecha temprana	Nº de há de inversión conjunta en la zona centro norte	10 há	10	Septiembre 2006
3	Clara evaluación de los factores positivos y negativos de éxito en cada nivel de integración	% logro sustentable	100%	60%	Noviembre 2005
				100%	Noviembre 2006
4	Conjunto de fórmulas de integración consolidado sustentablemente	Documento con conclusiones y perfil de cada formula	1	1	Noviembre 2006
5	Aumento de productividad de los productores participantes	% de incremento del rendimiento promedio por há	15%	5%	Temporada 03-04
				10%	Temporada 04-05
				15%	Temporada 05-06
6	Reducción de costo por caja	% de reducción de costo unitario	10%	5%	Temporada 04-05
				10%	Temporada 05-06
7	Gestión productiva y comercial claramente orientada a los mercados	Evaluación de empresa exportadora	100%	50%	Noviembre 2004
				75%	Noviembre 2005
				100%	Noviembre 2006
8	Introducción de un programa de buenas prácticas agrícolas	Certificación de productores en BPA	100% de huertos certificado en BPA	30%	Junio 2005
				100%	Junio 2006



[Handwritten signature]



11.2 Resultados esperados por actividad

Obj. Esp. N°	Activid. N°	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
					Meta	Plazo
1	1.1	Equipo de trabajo y tareas a desarrollar delineadas	Porcentaje de convenios y contratos firmados	100%	90% 100%	Enero 2003 Marzo 2003
	1.2	Oficina física funcionando	Porcentaje de implementación	100%	80% 100%	Diciembre 2002 Enero 2003
	1.3	Todo claramente definido y acordado	manuales de procedimiento para cada nivel aprobado	100%	30% 70% 100%	Enero 2003 Febrero 2003 Marzo 2003
	1.4	Productores idóneos para el programa	N° de productores seleccionados	25	Selección	Julio 2003
	1.5	Productores agrupados en los diversos niveles	N° de niveles operando	3	2 3	Marzo 2003 Septiembre 2003
	1.6	Inversión conjunta determinada	Selección de sociedades	Constitución de sociedades	Constitución	Septiembre 2003
	1.7	Puesta en marcha del nivel tres	Porcentaje de sociedades operando	100%	100%	Diciembre 2003
	1.8	Preparar a los productores en el modus operandi del proyecto y conocer sus inquietudes	% de participantes capacitados	100%	90% 100%	Abril 2003 Mayo 2003
	1.9	Centro de operaciones funcionando	% de implementación	100%	50% 100%	Marzo 2003 Mayo 2003
2	2.1	Procesos y herramientas claramente definidos para el funcionamiento inicial de las fórmulas de integración	Manual de procesos y herramientas aprobado preliminarmente	100% testeado y listo para su aplicación	80% 100%	Febrero 2003 Marzo 2003



[Handwritten signature]



	2.2	Diagnóstico de la situación productiva inicial	N° de informes con la síntesis del diagnóstico de los productores que ingresan	1	1	Abril 2003
	2.3	Planes semestrales con metas cuantificables, que guíen la ejecución de las actividades y faciliten el seguimiento de los avances.	N° de planes	8	1 2 3 4 5 6 7 8	Dic 2002 Jun 2003 Dic 2003 Jun 2004 Dic 2004 Jun 2005 Dic 2005 Jun 2006
	2.4	Datos relevantes para la evaluación de cada nivel	% de productores con registros	100%	100%	Diciembre 2003
	2.5	Conocimiento de los avances y programación de nuevas acciones	Informe que recoja resultados de la temporada y taller	3	1 2 3	Junio 2004 Junio 2005 Junio 2006
	2.6	Informe final de la experiencia listo para ser replicado Divulgación de la experiencia a agentes del sector	Documento N° de artículos en medios de comunicación	1 5	1 5	Agosto 2006 Noviembre 2006
3	3.1	Diagnóstico de la situación inicial de cada productor en términos técnicos y de gestión	N° de documentos con síntesis de la situación inicial de los productores	1	1	Mayo 2006



Handwritten signature/initials



	3.2	Obtención sistemática de información objetiva del desempeño y costos de los productores, para el seguimiento de los avances	Formulario de obtención de datos	1	1	Marzo 2003
	3.3	Mejor conocimiento de los costos involucrados en la producción de cada participante	% de registros completos e ingresados al sistema	100%	30% 70% 100%	Junio 2004 Junio 2005 Junio 2006
	3.4	Autonomía en el manejo de la información referente a la gestión de los productores	Porcentaje de productores capacitados	100%	100%	Abril 2003
	3.5	Conocimiento de los avances y programación de nuevas acciones	Informes de asesor técnico con antecedentes objetivos	4	1 2 3 4	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005 Mayo 2006
	3.6	Mejora cuantitativa y cualitativa en la producción de los participantes	% de aumento de rendimiento por há	15%	5% 10% 15%	Temporada 2003-04 Temporada 2004-05 Temporada 2005-06
		Mejorar capacidad de gestión de los productores	% de los productores con claridad de sus costos de producción	100%	50% 100%	Mayo 2005 Mayo 2006





	3.7	Claridad de los aciertos y falencias de cada nivel	Informe con análisis y recomendaciones	4	1 2 3 4	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005 Mayo 2006
	3.8	Control directo sobre cada huerto	% de huertos con seguimiento en línea	100%	80% 100%	Diciembre 2003 Febrero 2004
	3.9	Información sobre problemas de producción	Operación de catálogo en línea	100%	15% 30% 50% 100%	Diciembre 2003 Diciembre 2004 Diciembre 2005 Abril 2006
	3.10	Introducción de mejores prácticas a la producción	N° de cursos técnicos realizados	3	1 2 3	Julio 2003 Agosto 2004 Agosto 2005
	3.11	Introducción de mejoras en la gestión de los participantes	N° de cursos en optimización de recursos	2	1 2	Mayo 2004 Mayo 2005
	3.12	Reducción de inconvenientes	% de disminución de imprevistos	15%	5% 15%	Mayo 2004 Junio 2006
	3.13	Reducción de costo de los insumos y servicios	% reducción de precio de lista insumos	12%	5% 8% 12%	Marzo 2004 Marzo 2005 Marzo 2006
		Mejores condiciones de negociación para productores pequeños	% comisión de exportadora	6%	10% 8% 6%	Marzo 2004 Marzo 2005 Marzo 2006



Handwritten signature



	3.14	Uniformidad de conocimiento técnico aplicado	% de asimilación de experiencias	100%	25% 60% 100%	Marzo 2004 Marzo 2005 Marzo 2006
	3.15	Ampliación de conocimiento técnico y de la motivación de los productores	% de participación en las giras	75%	75%	Marzo 2005
	3.16	Claridad de los aciertos de la experiencia	% de coincidencia entre participantes de los diferentes niveles	90%	30% 70% 90%	Diciembre 2004 Diciembre 2005 Noviembre 2006
4	4.1	Enmarcar las acciones de las empresas a las tendencias de los mercados	Informe que entregue tendencias actuales y futuras	1	1	Junio 2003
	4.2	Reforzamiento del perfeccionamiento a los productores y ampliación de su conocimiento	% de productores que manifiestan leer la información entregada y recuerdan el tema	90%	50% 90%	Diciembre 2005 Septiembre 2006
	4.3	Apoyo directo y continuo de los productores	% de productores con monitoreo	100%	80% 100%	Diciembre 2003 Febrero 2004
	4.4	Enmarcar a las empresas en enfoques de mercados exigentes	% de productores con conocimiento en BPA	100%	100%	Julio 2004
	4.5	Preparación de los productores a la inserción en mercados externos	% de productores con plan de manejo en BPA	100%	10% 40% 100%	Septiembre 2004 Mayo 2005 Marzo 2006
	4.6	Mejor inserción en los mercados externos	% de productores certificados en BPA	100%	30% 100%	Junio 2005 Junio 2006



[Handwritten signature]



	4.7	Obtención sistemática de información sobre necesidades de los mercados	% de productores que presentan orientación a los mercados	90%	35% 55% 90%	Diciembre 2004 Diciembre 2005 Noviembre 2006
	4.8	Incorporación de mejores capacidades en la gestión operativa y comercial de los productores	% de productores que incorporan capacidades	90%	35% 55% 90%	Diciembre 2004 Diciembre 2005 Noviembre 2006
	4.9	Incorporar variables de éxito en la inserción a mercados	% de incorporación de variables de éxito	95%	95%	Agosto 2006
	4.10	Claridad de los aciertos y falencias de las integraciones propuestas	% de productores que evidencian mejoras a su situación inicial	100%	50% 75% 100%	Diciembre 2004 Diciembre 2005 Noviembre 2006



[Handwritten signature]



12. IMPACTO DEL PROYECTO

12.1. Económico

Como consecuencia directa de la implementación del proyecto debiera producirse cambios sustanciales en el mediano y largo plazo en la situación económica de los productores, sus familias y el sector. La inserción en un sistema de este tipo, orientado precisamente al mejoramiento y fortaleciendo de la asociatividad, influirá de manera directa en los productores más pequeños, pues les brinda las herramientas para enfrentar con éxito la tarea de especializarse y adquirir el now how necesario que aportan los productores con perfil empresarial, a la vez que a estos les proporciona la factibilidad de producir en zonas con cosecha más temprana.

El efecto más directo será, sin duda, el incremento en los ingresos, dado el mayor volumen de producción, el aumento de la productividad, la disminución en el costo por caja y la producción de un producto de calidad, lo cual aminora el riesgo de exportación del producto.

Como efecto de este mismo proceso, se generará mayor empleo al intensificar la producción y emplear más mano de obra, la que también aumentará por la prolongación del periodo de cosecha (por la producción en zonas de cosecha temprana). Asimismo, debiera también producirse una irradiación de las tecnologías y conocimiento que se apliquen y, con el tiempo, una transferencia cada vez mayor de las buenas prácticas adoptadas, con el consecuente mejoramiento económico. Esto por la esencia "imitadora" de los agricultores, que tienden a adoptar más fácilmente nuevas técnicas cuando ven sus efectos positivos en otros productores.

Un efecto secundario, pero no menos importante, es la replicabilidad de la experiencia, la cual puede lograr el despegue, o en otros casos la salvación de sectores que hoy presentan dificultades en la dicotomía de enfrentar en un mismo rubro dos maneras distintas y contrapuestas de producción que en el largo plazo han terminado por acabar con negocios a todas luces prósperos.



[Handwritten signature]



12.2. Social

La inserción en un ambiente orientado al perfeccionamiento y a la detección de cambios y tendencias en el mercado, unido al cúmulo de información y conocimiento que adquirirán los productores que participen del proyecto, debe abrir nuevos horizontes para ellos y repercutir en una nueva realidad psicosocial, con mayor grado de satisfacción, sentido de pertenencia y expectativas diferentes, las que influirán en su entorno de manera importante.

La integración e incorporación del campesinado al rubro, en alianza con empresarios de probadas capacidades, uniendo el now how de unos con el esfuerzo y dedicación de otros, logrando incorporar a los primeros en la agricultura intensiva y de alto nivel y a los segundos les entrega las herramientas para crear redes de perfección dentro del rubro

Lo anterior produce un impacto en la vida cotidiana de las familias involucradas directa e indirectamente, transformando sus proyecciones y la de los hijos a futuro

Además, se producirá un mayor interés por aprender y una inquietud mayor en todo sentido, generando mayor dinamismo y mejor disponibilidad al cambio, percepción favorable del trabajo asociativo y comprensión de su entorno; al menos en quienes participen más activa y directamente.



[Handwritten signature]



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

La puesta en marcha del proyecto y sus posteriores conclusiones entregará las herramientas, muy necesarias en la actualidad, para abordar las problemáticas que presenta el trabajo asociativo y en especial el ingreso del campesinado a la agricultura especializada con enfoque al mercado y que contribuya a una proyección competitiva de su rubro; involucrándolo de manera clara y eficiente en una gestión moderna, apoyada en las herramientas comunicacionales e informáticas que permitan una interacción eficaz y oportuna del conocimiento práctico. La asociatividad se refuerza en la conjunción de los diversos agente con los que opera el sistema en pro de un mejoramiento continuo, en el cual cada estamento aporta lo mejor de sí.

La determinación de los factores positivos y negativos que contribuyen al éxito o fracaso de cada nivel de integración, serán relevantes en el diseño de instrumentos de apoyo y/o fomento más efectivos; en acciones de organismos estatales y/o privados de crear sistemas capaces de promover prácticas modernas de trabajo con la finalidad de conseguir fórmulas competitivas para los agentes operantes, reflejadas en una oferta exportable atrayente para los mercados.



[Handwritten signature]



13. EFECTOS AMBIENTALES

13.1. Descripción (tipo de efecto y grado)

Los mayores efectos ambientales previstos en el contexto del presente proyecto, derivan de la aplicación e incorporación de programas en buenas prácticas agrícolas para cada participante, concibiendo para la culminación del mismo el cien por ciento de huertos con su correspondiente certificación; lo cual contribuye a un mejor uso de los recursos naturales y, por tanto, una reducción en el impacto negativo de la agricultura intensiva tradicional

13.2. Acciones propuestas

Se contempla la inclusión de la temática ambiental y de las buenas prácticas agrícolas en forma preponderante a través de la realización de curso, asesoría y en la incorporación de todos los productores en un programa de buenas prácticas agrícolas, con lo cual se pretende una cohabitancia con el medio propia de los tiempos y exigencias que se presentan en la actualidad

13.3. Sistemas de seguimiento (efecto e indicadores)

El proyecto contempla un seguimiento y retroalimentación constante a través de las visitas de los asesores y técnico, la información emanada de la toma de registros, más el seguimiento y evaluación de acontecimiento por medio de la oficina virtual y de los programas de buenas prácticas a los cuales se incorporarán todos los participantes; cabe hacer notar que el más propicio indicador es la certificación en buenas prácticas agrícolas a la que deberán acceder los huertos de los participantes del proyecto



[Handwritten signature]



14. COSTOS TOTALES DEL PROYECTO: CUADRO RESUMEN

(resultado de la sumatoria de los cuadros 15.1 y 15.3)

Ítem de Gasto		AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	AÑO (2006)	TOTAL
1.	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador	450.000	5.616.000	5.840.640	6.074.266	5.790.800	23.771.106
	Coordinador alternativo	350.000	4.368.000	4.542.720	4.724.429	4.503.955	18.489.104
	Encargado de gestión e información	-	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.147.378	20.730.405
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola	-	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.147.378	20.730.405
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico	-	1.092.000	1.622.400	1.181.107	701.915	4.597.422
	Asesor Jurídico	1.500.000	-	-	-	-	1.500.000
	Asesorías	-	468.000	486.720	506.189	526.436	1.987.345
	Asesoría Técnica	-	-	2.255.136	551.183	526.436	3.332.755
1.6	Administrativos						
	Secretaría	-	1.622.400	1.687.296	1.754.788	1.672.898	6.737.382
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición Equipos	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos computacionales	-	-	-	-	-	-
	Notebook	1.036.000	-	-	-	-	1.036.000
	Impresora	240.500	-	-	-	-	240.500
	Cámara Digital	680.800	-	-	-	-	680.800
	Scanner	94.720	-	-	-	-	94.720
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector Multimedia	1.443.000	-	-	-	-	1.443.000
	Telón con Trípode	148.000	-	-	-	-	148.000
	Cable de conexión a Internet móvil	20.560	-	-	-	-	20.560
	Celular para Internet	19.980	-	-	-	-	19.980
2.2	Valoración de uso equipos						



[Handwritten signature]



	PC	21.875	273.000	283.920	295.277	281.497	1.155.569
	Impresora	2.500	31.200	32.448	33.746	32.171	132.065
	Fax	834	10.408	10.825	11.258	10.732	44.057
2.3	Arriendo Equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta	9.888.800	-	-	-	-	9.888.800
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso Infraestructura						
	Oficina	50.000	624.000	648.960	674.918	643.422	2.641.300
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos Nacionales	-	2.184.000	2.271.360	2.362.214	2.251.978	9.069.552
4.2	Viáticos Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	2.096.640	2.180.506	2.267.726	2.161.899	8.706.771
4.6	Peajes	-	314.496	327.076	340.159	324.285	1.306.016
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-
5	Materiales e Insumos						
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	200.000	-	-	-	-	200.000
	Información	800.000	832.000	865.280	899.891	-	3.397.171
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web	600.000	-	-			600.000



[Handwritten signature]



6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	87.360	181.709	94.489	196.536	560.094
7.2	Talleres	-	1.019.200	1.059.968	551.183	1.146.461	3.776.812
7.3	Cursos capacitación	-	613.600	1.276.288	663.670	690.217	3.243.775
7.4	Seminarios	-	-	-	860.521	894.942	1.755.463
7.7	Otros						
	Giras técnicas	-	535.600	557.024	579.305	-	1.671.929
8	Gastos Generales						
8.1	Consumos básicos	131.000	1.634.880	1.700.275	1.768.286	1.685.766	6.920.207
8.2	Fotocopias	-	499.200	519.168	536.935	514.738	2.070.041
8.3	Materiales oficina	60.000	748.800	778.752	809.902	772.107	3.169.561
8.4	Material audiovisual	-	374.400	389.376	404.951	386.053	1.554.780
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-
9	Imprevistos(5%)	886.928	1.728.059	1.970.724	1.012.095	1.747.856	7.345.662
10	Otros	-	-	-	-	-	-
T O T A L		18.625.497	36.757.243	41.871.931	40.660.182	37.757.856	175.672.709



[Handwritten signature]

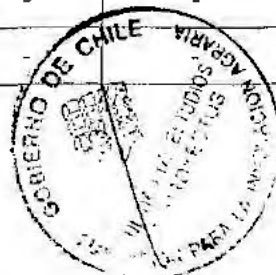


15. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

15.1. Aportes de contraparte: Cuadro Resumen (utilizar valores reajustados por año según índice anual)

Si hay más de una institución que aporta fondos de contraparte se deben presentar los valores en cuadros separados para cada agente

Ítem de Gasto		AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	AÑO (2006)	TOTAL
1.	RR.HH						
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-	-
	Coordinador	450.000	5.616.000	5.840.640	6.074.266	5.790.800	23.771.706
	Coordinador alternativo	350.000	4.368.000	4.542.720	4.724.429	4.503.955	18.489.104
	Encargado de gestión e información	-	-	-	-	-	-
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	-	-	-	-	5.147.378	5.147.378
1.4	Asesores	-	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	-	-	-	-	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-	-
1.6	Asesoría técnica	-	-	2.255.136	551.183	526.436	3.332.755
	Administrativo	-	-	-	-	-	-
	Secretaría	-	-	-	-	-	-
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-
2.	EQUIPAMIENT O						
2.1	Adquisición Equipos	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos computacionale s	-	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-	-
	Impresora	240.500	-	-	-	-	240.500
	Cámara digital	-	-	-	-	-	-



[Handwritten signature]



	Scanner	-	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
	Cable conexión Internet móvil	20.560	-	-	-	-	20.560
	Celular para Internet	19.980	-	-	-	-	19.980
2.2	Valoración uso de equipos	-	-	-	-	-	-
	PC	21.875	273.000	283.920	295.277	281.497	1.155.569
	Impresora	2.500	31.200	32.448	33.746	32.171	132.055
	Fax	634	10.408	10.625	11.258	10.732	44.057
2.3	Arriendo equipos	-	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-	-
3.	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-	-
	Oficina	50.000	624.000	648.960	674.918	643.422	2.641.300
3.2	Otros	-	-	-	-	-	-
4.	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	-	-	-	-	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	-	-	-	-	-
4.6	Peajes	-	-	-	-	-	-
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-
5.	Materiales e insumos						



[Handwritten signature]



5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-
	Software Base de datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
	Información	300.000	312.000	324.480	337.459	-	1.273.939
6.	Servicio de terceros						
6.2	Diseños	-	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-
	Flete refrigerado	-	-	-	-	-	-
7.	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	-	-
7.2	Talleres	-	-	-	-	-	-
7.3	Cursos de capacitación	-	-	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-	-
8.	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	131.000	1.534.880	1.700.275	1.768.286	1.685.766	6.920.207
8.2	Fotocopias	-	499.200	519.168	539.935	514.738	2.073.041
8.3	Materiales de oficina	60.000	748.800	778.752	809.902	772.107	3.169.561
8.4	Material audiovisual	-	93.600	389.376	404.951	386.053	1.273.980
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-
9.	Imprevistos (5%)	82.362	710.554	866.335	811.280	988.431	3.458.962
10.	Otros	-	-	-	-	-	-
	TOTAL	1.729.611	14.921.643	18.193.035	17.035.955	17.283.487	73.164.666





15.2. Aportes de contraparte: criterios y métodos de valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el presupuesto por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto.

(para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

1. RECURSOS HUMANOS

1.1. PROFESIONALES.

Coordinador: Sr. Raúl Dastres – Ingeniero Agrónomo. La responsabilidad de marcar las grandes líneas del proyecto ha quedado en manos del gerente de la empresa, quien destinará un 15% de su tiempo al proyecto, lo que equivale a \$450.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

Coordinador Alterno: Sra. María Eugenia Gallardo – Profesora de Matemática, diplomada en Administración de Empresas. La directa organización del proyecto está en manos de una de las socias de la empresa, quien además de coordinar las labores generales diarias, trabajará fundamentalmente en dos grandes áreas: la captura de información por un lado, y la planificación, organización y evaluación de la capacitación de los participantes por otro. Para estas labores se ha considerado destinar un 50% de su tiempo que equivale a \$350.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

1.2. TÉCNICOS.

Técnico agrícola: Sr. Hector Silva – Técnico Agrícola. La dedicación del técnico se ha considerado completa, debido a la diversidad de regiones en que se encuentran los participantes del proyecto. Es por este motivo que se ha estimado que un 80% de su tiempo (20 días, considerando una jornada de Lunes a Sábado) lo destinará a trabajo técnico en terreno y el tiempo restante destinado a programación, análisis, preparación de material, etc. Su remuneración ha sido valorada según remuneraciones representativas de la zona considerando la gran movilidad que requiere el cargo, la que asciende a \$400.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación del año 2006 ha quedado como aporte de contraparte

1.3. ASESORES.

Asesoría Técnica de los Empresarios: Se ha considerado un ítem de Asesoría Técnica de Transferencia que realizarán los productores empresariales del "GTT Arándanos de Linares", al entregar a través de actividades asociativas su propia experiencia como productores y profesionales en torno al arándano. Ello contempla lo siguiente: 2 talleres, 1 curso y 1 gira en el año 2004, además de 1 taller en el año 2005. Sus respectivos valores han sido



[Handwritten signature]



calculados de igual forma que para los presentados para actividades similares en el ítem 7. Además en el año 2006 se ha considerado un aporte de 3 asesorías, cuyo valor fue calculado en base a 8 horas de trabajo a 1UF cada una, más un valor por movilización que apoye el desplazamiento a las diferentes zonas. Todos los valores han sido reajustados de acuerdo a las bases. Los empresarios también aportarán su tiempo al participar en varias de las actividades de apoyo técnico, así como en días de campo en sus predios, pero estas no se cuantificaron por la dificultad para valorarse.

2. EQUIPAMIENTO.

2.1. ADQUISICIÓN DE EQUIPOS.

2.1.1. EQUIPOS COMPUTACIONALES:

1 impresora portatil cotización F2 \$ 240.500

2.1.4. OTROS EQUIPOS:

1 Cable de conexión a Internet móvil	\$ 20.560
1 Celular para internet	\$ 19.980

2.2. VALORACIÓN DE USO DE EQUIPOS.

PC: valorado en \$14.583 mensuales. Este valor se estimó considerando el valor de compra de un computador menos el valor que hoy pudiera tener en el mercado; esta diferencia dividida en el tiempo de vida del computador entrega el valor anual. Para la ejecución del proyecto se han destinado dos computadores, uno con un 100% de dedicación y el otro con una dedicación parcial del 50%, lo que mensualmente equivale a \$21.875, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

Impresora: valorada en \$2.500 mensuales reajutable anualmente de acuerdo a las bases. Este valor se estimó considerando el valor de compra de una impresora menos el valor que hoy pudiera tener en el mercado; esta diferencia dividida en su tiempo de vida entrega el valor anual. Para la ejecución del proyecto se ha destinado una impresora, la que sera costeadada en su totalidad con aporte de contraparte.

Fax: valorado en \$1.667 mensual. Este valor se estimó considerando el valor de compra de un fax menos el valor que hoy pudiera tener en el mercado; esta diferencia dividida en su tiempo de vida entrega el valor anual. Para la ejecución del proyecto se ha considerado que el fax se compartirá con la empresa postulante, por lo que su valor equivale



[Handwritten signature]



al 50% del estimado: \$834 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

3. INFRAESTRUCTURA.

3.1. USO DE INFRAESTRUCTURA.

Oficina: La empresa postulante cuenta con una oficina amoblada, cuyo arriendo mensual equivale a \$150.000.- Se ha estimado que 1/3 de las instalaciones, muebles y lugar físico será utilizado por el personal del proyecto, por lo que su uso se ha valorado en \$50.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

5. MATERIALES E INSUMOS

5.5. OTROS.

Información: La adquisición de publicaciones, complementa la información de Mercado que se adquirirá a través del aporte FIA, por lo cual también es fundamental para lograr los objetivos del proyecto, motivo por el cual se ha destinado una cantidad anual de dinero para adquirirla. Este monto asciende a \$300.000, reajutable de acuerdo a las bases.

8. GASTOS GENERALES.

8.1. CONSUMOS BÁSICOS: Los valores referenciales que se utilizó para estimar este ítem, corresponde a los que actualmente tiene la empresa postulante.

En consumos básicos se consideró un tercio del gasto real mensual (\$10.000 de luz, \$12.000 de gas, \$15.000 aseo, \$5.000 útiles de aseo) más los gastos directos del proyecto como son teléfono \$30.000, conectividad a internet \$8.000, celular\$ 25.000, comunicación para la asesoría virtual del proyecto \$57.000 etc. El monto mensual estimado para este ítem asciende a \$131.000, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

8.2. FOTOCOPIAS: Se ha estimado un valor mensual promedio de \$40.000, reajutable anualmente de acuerdo a las bases, considerando como referencia los valores que utiliza DiG en este ítem . La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

8.3. MATERIALES DE OFICINA: como referencia se utilizó los montos utilizados por la empresa DiG, estimados en \$60.000 mensuales reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación total ha quedado como aporte de contraparte.

8.4. MATERIAL AUDIOVISUAL: Cada una de las actividades de capacitación y transferencia requiere de exposiciones y éstas deben apoyarse con medios audiovisuales que faciliten el aprendizaje de los productores. Además la alimentación de la comunicación virtual requiere de fotos on line de los predios de los agricultores, de sus aciertos y sus fracasos en términos del huerto. Se estima un gasto promedio mensual que asciende a \$30.000, reajustables

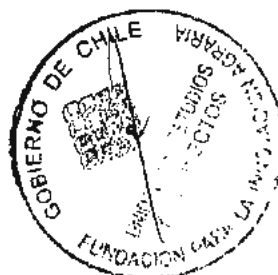


[Handwritten signature]



anualmente de acuerdo a las bases. Los últimos tres meses del año 2003 y los sgtes. 3 años se considera como aporte de contraparte.

9. IMPREVISTOS (5%): Se ha considerado un ítem para imprevistos que asciende a \$2.912.523, calculado como el 5% del aporte contraparte planificado para la ejecución del proyecto.



[Handwritten signature]



15.3. Financiamiento Solicitado a FIA: Cuadro Resumen
(utilizar valores reajustados por año según índice anual)

(desglosado por ítem y por año)

Ítem de Gasto		AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	AÑO (2006)	TOTAL
1.	RR.HH						
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-	-
	Coordinador	-	-	-	-	-	-
	Coordinador alterno	-	-	-	-	-	-
	Encargado de gestión e información	-	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.147.378	20.730.405
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	-	4.992.000	5.191.680	5.399.347	-	15.583.027
1.4	Asesores	-	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	-	1.092.000	1.622.400	1.181.107	701.915	4.597.422
	Asesor Jurídico	1.500.000	-	-	-	-	1.500.000
	Asesorías	-	468.000	486.720	506.189	526.436	1.987.345
	Asesoría Técnica	-	-	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-	-
	Secretaría	-	1.622.400	1.687.296	1.754.788	1.672.898	6.737.382
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-
2.	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición Equipos	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos computacionales	-	-	-	-	-	-
	Notebook	1.036.000	-	-	-	-	1.036.000
	Impresora	-	-	-	-	-	-
	Cámara digital	680.800	-	-	-	-	680.800
	Scanner	94.720	-	-	-	-	94.720
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	1.443.000	-	-	-	-	1.443.000



Handwritten signature



	Telón con trípode	148.000	-	-	-	-	148.000
	Cable conexión Internet móvil	-	-	-	-	-	-
	Celular para Internet	-	-	-	-	-	-
2.2	Valoración uso de equipos	-	-	-	-	-	-
	PC	-	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-	-
	Fax	-	-	-	-	-	-
2.3	Arriendo equipos	-	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-	-
	Camioneta con cúpula	9.888.800	-	-	-	-	9.888.800
3.	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-	-
	Oficina	-	-	-	-	-	-
3.2	Otros	-	-	-	-	-	-
4.	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	-	2.184.000	2.271.360	2.362.214	2.251.978	9.069.552
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	2.096.640	2.180.506	2.267.726	2.161.899	8.706.771
4.6	Peajes	-	314.496	327.076	340.159	324.285	1.306.016
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-
5.	Materiales e Insumos						
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-	-





5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-
	Software Base de datos (MSAccess)	200.000	-	-	-	-	200.000
	Información	500.000	520.000	540.800	562.432	-	2.123.232
6.	Servicio de terceros						
6.2	Diseños	-	-	-	-	-	-
	Página Web	600.000	-	-	-	-	600.000
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-
	Flete refrigerado	-	-	-	-	-	-
7.	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	87.360	181.709	94.489	196.536	560.094
7.2	Talleres	-	1.019.200	1.059.968	551.183	1.146.461	3.776.812
7.3	Cursos de capacitación	-	613.600	1.276.288	663.670	690.217	3.243.775
7.4	Seminarios	-	-	-	860.521	894.942	1.755.463
7.7	Otros	-	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	535.600	557.024	579.305	-	1.671.929
8.	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	-	-	-	-	-	-
8.2	Fotocopias	-	-	-	-	-	-
8.3	Materiales de oficina	-	-	-	-	-	-
8.4	Material audiovisual	-	280.800	-	-	-	280.800
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-
9.	Imprevistos (5%)	804.566	1.017.505	1.104.389	1.100.814	759.425	4.786.694
10.	Otros	-	-	-	-	-	-
	T O T A L	16.895.886	21.835.601	23.678.896	23.623.291	16.474.370	102.508.044



[Handwritten signature]



13.4. Financiamiento solicitado a FIA: criterios y métodos de valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el presupuesto por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto.

(para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

1. RECURSOS HUMANOS

1.1 PROFESIONALES.

Encargado de Gestión e Información: Sr. Edgardo Escobar – Ingeniero Agrónomo. Este profesional tiene a cargo dos funciones dentro del proyecto. Por un lado está a cargo del área de gestión y, por otro, cumple el rol de Web Master manteniendo la relación con los usuarios y gestionando el uso e interpretación de la información. La dedicación al proyecto se ha estimado en media jornada con una renta mensual de \$400.000, reajutable anualmente de acuerdo a las bases.- La cancelación total ha quedado como aporte FIA.

1.2. TÉCNICOS.

Técnico agrícola: Sr. Hector Silva – Técnico Agrícola. La dedicación del técnico se ha considerado completa, debido a la diversidad de regiones en que se encuentran los participantes del proyecto. Es por este motivo que se ha estimado que un 80% de su tiempo (20 días, considerando una jornada de Lunes a Sábado) lo destinará a trabajo técnico en terreno y el tiempo restante destinado a programación, análisis, preparación de material, etc. Su remuneración ha sido valorada según remuneraciones representativas de la zona considerando la gran movilidad que requiere el cargo, la que asciende a \$400.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación de los años 2003, 2004 y 2005 ha quedado como aporte FIA.

1.3. ASESORES.

Asesor Técnico: Sr. Luis Espindola – Ingeniero Agrónomo. La necesidad de transferir conocimiento a los agricultores que participan en esta iniciativa es una de las actividades fundamentales del proyecto, por lo que se ha puesto énfasis en conseguir un asesor de primer nivel en el área técnica de arándanos, que además tenga experiencia con pequeños agricultores. Se ha considerado un apoyo basado en visitas que van entre 10 y 4 al año, según la etapa del proyecto, además del apoyo a la distancia a través del técnico agrícola y su conexión remota por Internet (asesoría virtual). El año 2003 se realizará 7 visitas: 5 en la VII región y 2 en la zona norte (donde recién se estará trabajando en implantar los huertos). El año 2004 se realizará 10 visitas (cinco en cada zona), dado que ya habrá en ambas zonas huertos en desarrollo. El año 2005 se baja a 7 visitas al año, porque ya en la zona centro sur se habrá logrado mayor conocimiento y, además, el técnico tendrá



[Handwritten signature]



cada año mayor experiencia y los empresarios del GTT aportarán mayor transferencia. Finalmente, el año 2006 se realizará sólo 4 visitas al año, porque ya el grupo completo habrá logrado mayor conocimiento y una mayor dinámica de trabajo, además de que los miembros del GTT aportarán 3 asesorías adicionales.

El valor considerado por visita se ha determinado en base a remuneraciones comunes por servicios de asesoría. El valor fue calculado en base a 8 horas de trabajo a 1UF cada una, más un valor por movilización que apoye el desplazamiento a las diferentes zonas, valores reajustados de acuerdo a las bases. FIA ha quedado a cargo de esta cancelación durante toda la ejecución del proyecto.

Asesor Jurídico: Srta. Miriam Salazar – Abogado. El apoyo legal se fundamenta en la necesidad de cuidar la claridad en los convenios y contratos a celebrar durante el proyecto, fundamentalmente en el tercer nivel de integración. En éste, se deberá constituir sociedades y/o *joint ventures* entre productores empresariales y campesinos para realizar coinversiones, y ello debe ser respaldado por las escrituras adecuadas. En el caso de los otros niveles de integración, el rol del asesor legal está dado por el apoyo a la confección de los documentos que clarifiquen las reglas del juego, aunque estos sean simplemente convenios de cooperación, de tal modo de prevenir posibles conflictos y resguardar la relación constructiva entre las partes.

El valor de la asesoría legal fue determinado de acuerdo a valores de mercado, el cual asciende a \$1.500.000.- Dicho valor surge de un monto de \$450.000 por la constitución de sociedad (que se estima deberá hacerse en dos ocasiones, para los dos casos del norte); \$200.000 por la confección de convenios tipo para los niveles más básicos de integración, y una cifra similar por la celebración de contratos que refuerce la realización de negociaciones conjuntas en el segundo nivel de integración. Todo ello considerando reuniones con los productores, que contarán con el apoyo del asesor jurídico en su preparación y ejecución, con una tarifa de \$100.000 cada una (se estiman dos).

La cancelación ha quedado como aporte FIA.

Asesorías Específicas: se ha considerado necesario incluir un ítem de asesorías adicionales, con el fin de complementar la labor del Sr. Espíndola, pudiendo recurrir a otro especialista en caso que las condiciones de los huertos así lo requirieran o incluso aumentar las visitas del asesor técnico, si así se necesitara. Se ha estimado 3 visitas anuales cuyo valor por visita se ha determinado en base a remuneraciones comunes por servicios de asesoría. El valor fue calculado en base a 8 horas de trabajo a 1UF cada una, más un valor por movilización que apoye el desplazamiento a las diferentes zonas, valores que en conjunto ascienden a \$150.000 por visita y que serán reajustados de acuerdo a las bases. FIA ha quedado a cargo de esta cancelación durante toda la ejecución del proyecto.

ADMINISTRATIVOS.

Secretaría: - Su labor se desarrolla básicamente en dos áreas: la primera tiene relación con las propias labores secretariales, y la segunda con la digitación de información, tanto de los datos del control de gestión como de la de información que hay que poner en el Web. Su remuneración ha sido valorada según remuneraciones representativas



[Handwritten signature]



de la zona, y asciende a \$130.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación total ha quedado como aporte FIA.

2. EQUIPAMIENTO.

2.1. ADQUISICIÓN DE EQUIPOS.

2.1.1. EQUIPOS COMPUTACIONALES:

1 Notebook	cotización F1	\$ 999.000
1 cámara digital	cotización F3	\$ 680.800
1 scanner	cotización F4	\$ 94.720

2.1.4. OTROS EQUIPOS:

1 proyector multimedia	cotización F5	\$1.443.000
1 telón con trípode	cotización F6	\$ 148.000

2.4. OTROS:

1 camioneta Mitsubishi L- 200 cotización F7 \$ 9.888.800
Doble cabina 4X2 Turbo Diesel Intercooler KATANA (sello verde) con cúpula para el traslado de los equipos.

3. INFRAESTRUCTURA

4. MOVILIZACIÓN, VIÁTICOS Y COMBUSTIBLES.

4.1. VIÁTICOS NACIONALES: Se estima que en promedio el técnico trabajará en terreno 20 días al mes, de los cuales un 50% estará atendiendo a agricultores de otras zonas, lo que origina gastos en alojamiento. El viático que considera alojamiento asciende a \$15.000 y el que sólo contempla alimentación a \$2.500. Se estima al mes un gasto de \$175.000, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación total ha quedado como aporte FIA.

4.5. COMBUSTIBLES: El uso del vehículo por parte del técnico se ha calculado en 20 días con un promedio de 300 km. diarios y un rendimiento esperado de 10 km. por litro. El vehículo es petrolero (\$280 por litro) con lo cual el gasto se presume en \$168.000 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación total ha quedado como aporte FIA.

4.6. PEAJES: El gasto en peajes se ha calculado en base al trabajo en terreno del técnico. Se ha estimado que el costo de los peajes equivale a un 15% del gasto en combustible. Bajo



[Handwritten signature]



este criterio el monto asciende a \$25.200 mensuales, reajutable anualmente de acuerdo a las bases. La cancelación total ha quedado como aporte FIA.

5. MATERIALES E INSUMOS.

5.5. OTROS.

Software: (Base de Datos) Se estimó su valor sobre la base de softwares genéricos (\$100.000 y \$250.000) y el costo de su adaptación. La adquisición se realizará en el primer año y se calcula en \$200.000.-

Información: La adquisición de Información de Mercado es fundamental para lograr los objetivos del proyecto, motivo por el cual se ha destinado una cantidad anual de dinero para adquirirla. Este monto asciende a \$500.000, reajutable de acuerdo a las bases. Ello incluye US\$300 anuales por el servicio de información de precios Today Market; US\$ 50 por cada ítem de la base de datos estadística de dicho servicio (4 ítems); US\$ 96 anuales por el reporte de mercado The Packer On Line y \$36.000 al año en las estadísticas de exportaciones del Servicio Nacional de Aduanas para la glosa del arándano (\$3.000 por glosa/mes x 12 meses).

6. SERVICIOS DE TERCEROS.

6.2. DISEÑOS.

Página Web \$600.000

7. DIFUSIÓN.

7.1. DÍAS DE CAMPO: Se considera que estas 6 actividades se realizarán en los propios huertos de arándanos y dirigidos por el equipo técnico del proyecto. Se ha estimado un costo promedio para gastos generales y atender a los asistentes de \$84.000. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán el reajuste estipulado en las bases.

7.2. TALLERES: Son 10 actividades programadas, de las cuales 3 no tienen asignación de recursos pues serán realizadas por el equipo técnico del proyecto en terreno, en cambio los 7 restantes requerirán de un profesional con experiencia en talleres que lo dirija. Se ha estimado un valor unitario \$490.000 para estas actividades con el fin de costear los honorarios del profesional que dirige el taller, gastos generales y atender a los asistentes. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán el reajuste estipulado en las bases).

7.3. CURSOS DE CAPACITACIÓN: Se ha planificado la ejecución de 6 actividades, 1 sin presupuesto asociado ya que su realización estará a cargo del equipo técnico y el lugar de realización será un huerto. Los 5 cursos restantes requerirán la participación de un externo al equipo técnico, motivo por el cual el valor asignado a cada actividad asciende en





promedio a \$590.000, con lo cual se costearán los gastos generales, atención a asistentes y el profesional externo. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán el reajuste estipulado en las bases)

7.4. SEMINARIOS: se realizarán 2 eventos, que por sus características requerirá, el arriendo de un lugar físico ad hoc, contratación de algún experto externo al equipo técnico, atención a los asistentes y gastos varios generales. Para cada una de estas actividades se ha asignado un valor de \$765.000.

7.7. OTROS

Giras técnicas: Se han programado 4 giras, una de las cuales sería a la zona Centro-Norte y otra a zona Sur. Las restantes se utilizarían para conocer los huertos de los asistentes al proyecto. Para ello se ha designado un valor unitario de \$515.000. (en moneda del año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán el reajuste estipulado en las bases). En este valor está considerado el transporte de los agricultores, gastos generales y la atención a los asistentes.

8. GASTOS GENERALES.

8.4. MATERIAL AUDIOVISUAL: Cada una de las actividades de capacitación y transferencia requiere de exposiciones y éstas deben apoyarse con medios audiovisuales que faciliten el aprendizaje de los productores. Además la alimentación de la comunicación virtual requiere de fotos on line de los predios de los agricultores, de sus aciertos y sus fracasos en términos del huerto. Se estima un gasto promedio mensual que asciende a \$30.000, reajustables anualmente de acuerdo a las bases. Los primeros 9 meses del año 2003 se considera como aporte FIA.

9. IMPREVISTOS (5%): Se ha considerado un ítem para imprevistos que asciende a \$4.761.824, calculado como el 5% del aporte FIA planificado para la ejecución del proyecto.



[Handwritten signature]

16. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO

16.1. Criterios y supuestos utilizados en el análisis

Indicar criterios y supuestos utilizados en el cálculo de ingresos (entradas) y costos (salidas) del proyecto

El análisis económico se basó en los siguientes criterios:

- Se consideró como objeto de evaluación el conjunto de productores en ambos casos (con proyecto y sin proyecto), siendo incluidos los egresos e ingresos de éstos como un todo y sin considerar las transacciones que pudiesen existir entre ellos. En este sentido, no influye si entregaran su producción a un exportador normal o a una empresa de ellos mismos, pues la comisión se pagará de igual modo. Asimismo, se consideró sólo los costos de producción de Arándano y los ingresos por venta del arándano (fresco), sin entrar en los restantes rubros de cada productor ni en sus gastos generales y de administración.
- Los precios considerados corresponden al nivel de retorno a productor, por lo cual no se contempla en la evaluación los costos involucrados en la comercialización, dado que ya están descontados en dicho valor de retorno. Para ambas situaciones se supuso niveles de precio similares en el mercado, pero con diferencias a nivel de retornos a productor, dada la forma de enfrentar la comercialización que tendrán los productores y el peso que tendrán frente a las empresas exportadoras. Las diferencias surgen del monto de la comisión y del cobro de materiales y servicios, que son menores mientras mayor es el volumen y la capacidad de negociación del productor.
- El horizonte de evaluación se consideró de 8 años, dado que la mayor parte de las plantaciones directamente vinculadas al proyecto serán recientes y, por lo tanto, recién al 4° año estarán recuperando su inversión, para entonces comenzar a dar recién la rentabilidad del proyecto.
- Los gastos e ingresos considerados fueron básicamente de dos tipos:

a) Los propios de la ejecución del proyecto de innovación, que se incorporaron como una cifra global de inversión al comienzo, con un valor de \$172 millones.

-) Los gastos e ingresos involucrados en la operación productiva y la venta de la producción. No se incluyó la venta del descarte de exportación, por tratarse de un porcentaje muy bajo.

- En el caso de las inversiones, más allá del proyecto de innovación, se consideró las involucradas en las plantaciones frutales hechas por los productores participantes del proyecto, durante su ejecución.
- Sólo se incluyó los efectos directos del proyecto en los ingresos y egresos de los 25 productores involucrados, excluyendo otros efectos económicos adicionales en la región y en la fruticultura del país, que debieran generarse por el desarrollo de las experiencias de integración y su eventual repetición por otros grupos. Ello por lo difícil de cuantificar con cierto grado de certeza dicho impacto.





- La curva de producción del arándano en el tiempo, se consideró según las cifras publicadas por FIA en su diagnóstico del sector berries (Berries para Chile: Situación Actual y Perspectivas), que inicia el 2° año con 500 kg cosechados y llega al 9° año a plena producción, con 9.000 kg / ha. Aunque en la práctica existen huertos con rendimientos cerca de un 80% superiores a dicho peak, estas cifras se consideraron razonables como una situación promedio, y sólo se mejoraron levemente para reflejar los efectos de la asistencia técnica (5% la primera temporada; 10% la segunda y 15% de mayor rendimiento la tercera, última temporada incluida en el proyecto).
- El valor del dólar considerado fue de \$650.
- Cabe destacar, en relación a los indicadores, que por el formato del formulario FIA no se incluye un año "cero" donde se ingrese la inversión inicial, la que debió incluirse en el año uno. Ello afecta el valor del VAN y, principalmente, arroja un resultado irreal para la TIR. Lo anterior porque no existe un valor negativo en los flujos (año cero, que sólo incluiría la inversión) y, por lo tanto, la TIR no es aplicable, puesto que el VAN nunca se haría "0".

Situación con proyecto:

- La situación con proyecto se evaluó sobre la base de los egresos e ingresos de los 25 productores que se incluyó en las metas, más el monto del proyecto de innovación.
- La primera temporada considerada es la 2003/2004, la primera en que existirá algún efecto de la acción del proyecto en los productores involucrados.
- Se consideró un total de 37 ha iniciales del GTT (las que actualmente poseen), que al año 2005 llegarían a 58 ha. Este es la suma de los planes de inversión de los productores del grupo, en caso de despejar los riesgos que visualizan en el mercado; sino, no plantarían más por ahora.
- Además se consideró un total de 30 ha reunidas en total por los 25 productores no pertenecientes al GTT, de los cuales 10 ha serían parte de la coinversión en zonas tempranas (Monte Patria y Petorca), estableciéndose 4 el primer año y 6 el segundo año (2004). Entre todos los restantes productores ajenos al GTT, reunirán al año 2004 20 ha, siendo sólo 7 de ellas las que están presentes en el proyecto el primer año; el resto se incorpora luego, o bien se planta mientras se ejecuta el proyecto, en su segunda temporada.
- De la combinación de costos anteriores, surgió el volumen de arándano producido cada año, que corresponde a 130.000 cajas el primer año (77% perteneciente a los productores del GTT) y llega a 267.634 cajas el año 5 (74% GTT), para alcanzar los 405.548 cajas al octavo año (64% del GTT).
- Los retornos a productor (equivalente al precio de venta del productor en la práctica) fueron el primer año iguales a los recibidos la temporada pasada por los productores del GTT, de US\$ 7,5 / caja, resultado de un valor FOB de US\$11,5, menos un 7% de comisión y un cobro de materiales y servicios de US\$ 3,34, la misma tarifa cobrada por la empresa con que se exporta la mayor parte de la producción del GTT actualmente. En adelante se contempla una caída del 2% de los precios al año, hasta el 5° año, y de un 4% desde entonces hasta el final de los flujos. Ayuda a paliar dicha caída un mejoramiento del porcentaje de comisión a un 6%, como efecto de la mejor negociación enmarcada en el programa del proyecto. En consecuencia, el retorno cae a tasas constantes hasta alcanzar US\$ 6,9 / caja el año 5, (ya terminado el proyecto FIA) y desde ahí con una tasa mayor hasta alcanzar US\$6,3 el año 8.



[Handwritten signature]



- En el caso de las plantaciones del norte, sin embargo, los valores son sustancialmente mayores, por su cosecha temprana, con retornos que van desde los US\$21/caja hasta los US\$17,5 al año 5 y US\$ 15,5 al año 8.
- Los costos de producción en la situación con proyecto se consideraron un 5%, 10% y 15% menores que los de la situación sin proyecto, según la temporada, por efecto del mejoramiento técnico y el control de costos, partiendo de US\$1,73 promedio / caja el primer año, hasta US\$ 1,56 / caja el 5° año, en promedio. Ellos corresponden al promedio de plantaciones de distintas edades, siendo menor el costo a medida que el huerto es más adulto. Los parámetros de cálculo fueron u costo de mantención del huerto (independiente del nivel de producción) de US\$2.760/ ha, más u costo de cosecha y embalaje de US\$ 0,91/ caja, en la situación sin mejoramiento (inicial).

Situación sin proyecto:

- La situación sin proyecto se consideró como suma de la proyección de la situación actual de cada uno de los productores, sin mayor cambio. Los únicos cambios de dicha situación es el hecho de que las 13 ha que los pequeños productores plantan el segundo año en la situación con proyecto, en esta situación también las cambian, por lo cual las 44 ha iniciales pasan a 57 ha. Esto porque estos agricultores se suponen que son incluidos en el proyecto por que estaban plantando y/o tenían el plan de plantar más, previo a saber del proyecto, por lo tanto no debieran modificar su decisión porque éste no se ejecute. Los productores del GTT, sin embargo, sí modificarían su decisión de plantar al no ejecutarse el proyecto, dado que involucraría mayor riesgo su inversión. Las plantaciones del norte, de igual forma, no se concretarían, puesto que es un efecto del proyecto el que se realizcen los contactos y se llegue a concretar dichas inversiones.
- La producción se estimó en 124.625 cajas el primer año (98% GTT), 178.275 cajas al 5° año (87% GTT) y, finalmente, 253.250 cajas al 8° año (66% GTT).
- Los precios son equivalentes a nivel de mercado, pero la comisiones de los pequeños agricultores serían superiores a la situación sin proyecto, de un 10% todos los años (comisión normal en el rubro, salvo que por volumen y negociación se logre rebajar). El GTT lograría igualmente la rebaja del 7% al 6%. Asimismo, el costo de materiales y servicios sería sólo levemente menor al actual del GTT (US\$3,34 actual, y llegaría a US\$3,2/caja), mientras los pequeños agricultores pagarían US\$ 3,8 /caja. Con esto, los precios de venta serían en este caso de US\$7,5 inicial y US\$ 6,3 al 5° año, para el caso de los productores del GTT, y de US\$ 5,2 inicial y US\$ 4,5 al 5° año.



[Handwritten signature]



16.2. Flujo de Fondos del Proyecto e Indicadores de Rentabilidad
(calcular el VAN y la TIR dependiendo del tipo de proyecto)

I. PROYECCIÓN SITUACIÓN SIN PROYECTO

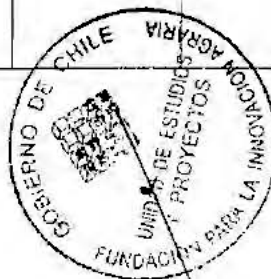
ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	1	2	3	4	5	6
1. ENTRADAS						
Ventas GTT	546.048.750	561.380.625	578.721.000	610.847.250	637.386.750	636.675.000
Ventas Otros VII	9.717.500	33.805.688	55.562.813	96.100.469	132.721.875	160.950.400
Subtotal Entradas	555.766.250	595.186.313	634.283.813	706.947.719	770.108.625	797.625.400
2. SALIDAS						
2.1. Inversiones						
Inversión en plantaciones						
Inversión Proyecto Innovación	76.700.000					
2.2. Gastos de Operación						
Costos de Producción GTT	140.146.500	143.854.100	148.010.200	154.468.600	160.418.700	164.963.500
Costos de Producción otros VII	14.459.250	42.589.300	46.939.750	55.311.750	63.534.250	71.323.200
2.3. Otros						
Subtotal Salidas	231.305.750	186.443.400	194.949.950	209.780.350	223.952.950	236.286.700
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	324.460.500	408.742.913	439.333.863	497.167.369	546.155.675	561.338.700
VAN (12%)	2.313.864.401					
TIR						



16/2



I. PROYECCIÓN SITUACIÓN SIN PROYECTO (continuación)						
ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	7	8				
1. ENTRADAS						
Ventas GTT	614.103.750	584.415.000				
Ventas Otros VII	205.989.875	209.761.500				
Subtotal Entradas	820.093.625	794.176.500				
2. SALIDAS						
2.1. Inversiones						
Inversión en plantaciones						
Inversión Proyecto Innovación						
2.2. Gastos de Operación						
Costos de Producción GTT	166.458.500	166.907.000				
Costos de Producción otros VII	84.015.750	88.276.500				
2.3. Otros						
Subtotal Salidas	250.474.250	255.183.500				
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	569.619.375	538.993.000				



Handwritten signature



II. PROYECCIÓN SITUACIÓN CON PROYECTO

ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	1	2	3	4	5	6
1. ENTRADAS						
Ventas GTT	623.207.813	672.409.238	736.795.800	806.027.381	889.969.763	957.839.025
Ventas Otros VII	14.716.406	54.391.838	94.857.750	166.659.797	234.032.906	288.116.400
Venta Norte		14.389.375	50.362.813	112.629.563	193.602.500	247.981.630
Subtotal Entradas	637.924.219	741.190.450	882.016.363	1.085.316.741	1.317.605.169	1.493.937.055
2. SALIDAS						
2.1. Inversiones						
Inversión en plantaciones	100.300.000	82.600.000	76.700.000			
Inversión Proyecto Innovación	175.672.709					
2.2. Gastos de Operación						
Costos de Producción GTT	143.786.825	151.505.510	167.243.824	189.669.344	201.800.372	215.169.260
Costos de Producción otros VII	14.545.213	43.208.230	46.094.677	52.333.661	60.843.949	68.905.512
Costos de Producción Norte		7.937.800	19.576.603	21.455.226	25.540.164	28.572.921
2.3. Otros						
Subtotal Salidas	434.304.747	285.251.540	309.615.103	263.458.231	288.184.484	312.647.693
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	203.619.472	455.938.910	572.401.260	821.858.510	1.029.420.685	1.181.289.363
VAN (12%)	3.877.996.590					
TIR						



[Handwritten signature]



I. PROYECCIÓN SITUACIÓN CON PROYECTO (continuación)						
ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	7	8				
1. ENTRADAS						
Ventas GTT	974.343.825	1.015.404.000				
Ventas Otros VII	374.974.031	389.073.750				
Venta Norte	348.323.040	458.247.400				
Subtotal Entradas	1.697.640.896	1.862.725.150				
2. SALIDAS						
2.1. Inversiones						
Inversión en plantaciones						
Inversión Proyecto Innovación						
2.2. Gastos de Operación						
Costos de Producción GTT	223.060.617	235.129.752				
Costos de Producción otros VII	82.042.301	86.452.178				
Costos de Producción Norte	34.205.184	40.827.735				
2.3. Otros						
Subtotal Salidas	339.308.102	362.409.665				
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	1.358.332.794	1.500.315.486				



1421



III. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO

ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	1	2	3	4	5	6
1. SUBTOTAL ENTRADAS SIN PROYECTO	555.766.250	595.186.313	634.283.813	706.947.719	770.108.625	797.625.400
2. SUBTOTAL ENTRADAS CON PROYECTO	637.924.219	741.190.450	882.016.363	1.085.316.741	1.317.605.169	1.493.937.055
3. ENTRADAS TOTALES (2-1)	82.157.969	146.004.138	247.732.550	378.369.022	547.496.544	696.311.655
4. SUBTOTAL SALIDAS SIN PROYECTO	231.305.750	186.443.400	194.949.950	209.780.350	223.952.950	236.286.700
5. SUBTOTAL SALIDAS CON PROYECTO	430.886.778	285.251.540	309.615.103	263.458.231	288.184.484	312.647.693
6. SALIDAS TOTALES (5-4)	199.581.028	98.808.140	114.665.153	53.677.881	64.231.534	76.360.993
7. BENEFICIO S NETOS INCREMENT ALES DEL PROYECTO (3-6)	(117.423.059)	47.195.998	133.067.397	324.691.141	483.265.010	619.950.663
8. BENEFICIO S NETOS TOTALES CON PROYECTO (2-5)	207.037.441	455.938.910	572.401.260	821.858.510	1.029.420.685	1.181.289.363
9. BENEFICIO S NETOS TOTALES CON PROYECTO DESPUÉS DEL IMPUESTO	207.037.441	387.548.074	515.161.134	739.672.659	926.476.616	1.063.160.426
VAN (12%)	3.493.255.414					
TIR						



[Handwritten signature]



III. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO (Continuación)

ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN					
	7	8				
1. SUBTOTAL ENTRADAS SIN PROYECTO	820.093.625	794.176.500				
2. SUBTOTAL ENTRADAS CON PROYECTO	1.697.640.896	1.862.725.150				
3. ENTRADAS TOTALES (2-1)	877.547.271	1.068.548.650				
4. SUBTOTAL SALIDAS SIN PROYECTO	250.474.250	255.183.500				
5. SUBTOTAL SALIDAS CON PROYECTO	339.308.102	362.409.665				
6. SALIDAS TOTALES (5-4)	88.833.852	107.226.165				
7. BENEFICIOS NETOS INCREMENTALES DEL PROYECTO (3-6)	788.713.419	961.322.486				
8. BENEFICIOS NETOS TOTALES CON PROYECTO (2-5)	1.358.332.794	1.500.315.486				
9. BENEFICIOS NETOS TOTALES CON PROYECTO DESPUÉS DEL IMPUESTO	1.222.499.515	1.350.283.937				



Handwritten signature



17. RIESGOS POTENCIALES Y FACTORES DE RIESGO DEL PROYECTO

17.1. Técnicos

En el ámbito técnico no se visualizan riesgos importantes para el proyecto, salvo un elemento que podría ser considerado como tal y un eventual riesgo con respecto al nivel de producción de los agricultores:

1. Una escasez de plantas de calidad de la variedad apropiada para su introducción en la zona norte del proyecto. Es un riesgo claramente factible de presentarse, el cual ve aminorar su implicancia al contemplar la inversión conjunta entre productores de la zona y productores empresariales de la zona centro-sur, varios de los cuales cuentan con el conocimiento técnico y las variedades apropiadas para la zona, este potencial riesgo se considera bajo.
2. Nivel de la producción tan deficiente y difícil de remontar, en el caso de los productores campesinos, que pueda significar un muy bajo porcentaje de exportación y haga poco atractivo para los productores empresariales una transferencia de conocimiento y habilidades. Esta posibilidad es asociada a grandes falencias en la selección de los productores. Se considera de bajo nivel de riesgo, pues el proyecto contempla las vías para evitar tal posibilidad.

17.2. Económicos

3. La dificultad para acceder a financiamiento por parte de los productores, unido a la normal escasez de capital de trabajo, podrían impedir la implementación de las recomendaciones técnicas de los asesores. Esto, que podría darse en muchos productores (de manera especial en los de perfil campesino), es un factor que seguramente estará presente durante la ejecución del proyecto, pero que según especialistas sólo podría dificultar una fracción de las modificaciones, no impidiendo con ello mejorar los resultados y pudiendo por lo tanto buscarse rutas alternativas que mejoren en un primer nivel, para generar gradualmente los recursos e implementar luego las demás técnicas. Su riesgo de ocurrencia se considera medio.

17.3. Gestión

4. La imposibilidad de realizar una evaluación inicial suficientemente confiable de los productores, dada la inexistencia de registros que lo respalden, en algunos casos, es un riesgo de nivel medio a bajo y es aquí donde el proyecto busca mejoras considerables desde su situación inicial, aportando importante apoyo técnico, con la finalidad de aminorar en el tiempo el riesgo que ocasiona



11/21



5. La escasa importancia que le entreguen al conocimiento del mercado, al no ser exportadores directos y su consecuente enfoque corto placista, el cual dificulta el alcanzar las metas propuestas. Este riesgo es catalogado como bajo a medio, pues el proyecto buscar formar productores orientados claramente a los mercados con la finalidad de evitar repetir experiencias desastrosas en otros rubros y productos.

17.4. Otros

Culturales:

6. Baja captación de productores calificados de perfil campesino para implementar el nivel dos, principalmente al bajo nivel de preparación que caracteriza a ellos y su consecuente modus operandi el cual privilegia resultados inmediatos a un trabajo de largo plazo, con la consecuente deslealtad e incumplimiento de acuerdos, dificultando el cumplimiento de metas y programas preestablecidos. Esto es común en los proyectos anteriormente realizados en el sector, dado los rasgos socioculturales que inciden en este sentido. Este riesgo es calificado como medio a alto
7. Baja participación de los productores, situación muy común en iniciativas con productores y que incidiría en un menor avance en el mejoramiento. El carácter individualista y reticencia a actividades asociativas, asociado a su mala programación del tiempo y el convencimiento de que se deber estar primero en el potrero, puede perfectamente generar este problema, el que se considera de nivel medio a bajo.
8. La no materialización de la inversión conjunta, debido a los prejuicios derivados de las diferencias socioculturales, a pesar de mostrar real interés en su concreción como en su viabilidad económica. Las profundas diferencias culturales entre productores de perfil campesino y empresariales, las cuales se profundizan en el sector agrícola, pueden llevarlos a desconfianzas y resquemores que impidan alianzas y cooperación mutua.

Mercado:

9. Dificultades en el mercado, independiente de la calidad de la gestión de los productores, podría traducirse en malos precios de venta y malos retornos al productor. Ello inmediatamente generaría un descontento y una mala imagen al desarrollo del proyecto, este factor actúa de sobremanera si ocurriese en la primera temporada del proyecto, dificultando fuertemente la participación. Se considera muy relevante, pero de baja probabilidad de ocurrencia, por lo que ha sido el desempeño del mercado en los últimos años y por las proyecciones que unánimemente se visualizan.



16/9/1



17.5. Nivel de Riesgo y Acciones Correctivas

Riesgo Identificado	Nivel Esperado	Acciones Propuestas
Escasez de plantas de calidad	bajo	- Realización de inversión conjunta entre empresarios (unos aportan suelo, otros plantas y conocimiento) - Incluir dentro del proyecto a un productor que posea vivero de calidad
Falta de capital de trabajo de los productores para implementar nuevas prácticas de producción	medio	Buen nivel de la asesoría para buscar en la práctica caminos alternativos de mejoramiento, mientras se generan los recursos.
Imposibilidad de evaluar inicialmente los niveles productivos y de gestión	bajo	Estimación general al comienzo del proyecto y construcción del primer diagnóstico y evaluación durante la primera temporada
Imposibilidad de captar el número de productores calificados y comprometidos en el nivel dos	alto	- Empleo de factores ya identificados para atraer su interés (beneficios concretos, apoyo técnico y en gestión, negociación en conjunto) - La opción de integrar un grupo de productores de éxito, cuyo conocimiento se puede transferir. - Valerse de conocidos el primer año - No hay costo para el productor, salvo su compromiso de perfeccionarse y cumplir - En caso de muy pocos productores, trabajar con los que se logre y utilizar luego su testimonio para captar nuevos participantes
Baja participación en actividades	bajo	- Lograr una buena relación entre las partes - Exigencias asociadas a beneficios tangibles por participar - Empleo de técnicas de animación y convocatoria
No concreción de la inversión conjunta	medio	- Disminuir las reticencias a través de asesoría legal - Empleo de factores identificados para demostrar las ventajas de la fórmula



[Handwritten signature]



Dificultades en el mercado externo que afecten el resultado de las empresas participantes	bajo	• No se aprecian factores que muestren una abrupta caída de los precios en el corto plazo • Negociación conjunta de la producción con el fin de poder presentar mayor poder de negociación
---	------	--



[Handwritten signature]



18. ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

Los resultados del proyecto se transferirán al sector a través de las actividades programadas en el objetivo 2, como son:

- 2.5.1 Elaboración de resumen ejecutivo de la experiencia con lenguaje práctico, con sus principales resultados
- 2.5.2 Seminario de difusión de los resultados del proyecto
- 2.5.3 Publicación de artículos de difusión de la experiencia en medios de comunicación
- 2.5.4 Publicación de la experiencia en el sitio WEB del grupo

Las cuatro actividades se encuentran detalladamente explicadas en la metodología y procedimiento del presente formulario, siendo lo más fundamental de recalcar lo siguiente:

- El documento a imprimir describirá el perfil de cada fórmula de integración y sus principales conclusiones y se distribuirá sólo en 25 ejemplares, pero se entregará además en los seminarios un documento con la síntesis de la experiencia.
- En los seminarios se invertirán esfuerzos en lograr una máxima convocatoria entre agentes relacionados con el tema, incluyendo además presentaciones de al menos un productor participante de cada nivel.
- Los artículos considerados se distribuirá en la prensa especializada del sector, como Revista del Campo, Chile Agrícola, El Campesino, Agro Económico, etc., además se publicará la experiencia en la página web de la oficina virtual del grupo.

Eventualmente alguna de dichas actividades podrá salirse del plazo final del proyecto, si para un mejor resultado fuera necesario.



[Handwritten signature]



19. CAPACIDAD DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

19.1. Antecedentes y experiencia del agente postulante y agentes asociados

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

La empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda., es una empresa de basta experiencia en la consultoría del sector agrícola, estando sus capacidades orientada al desarrollo de la innovación y gestión de los agronegocios.

En la actualidad la empresa cuenta con un staff de profesionales multidisciplinarios de primer orden dentro del medio nacional, contando entre ellos con Ingenieros Agrónomos, diplomados en administración, Ingenieros Comerciales, Psicólogos, Abogados y un gran gama de expertos con experiencia práctica en el área privada, pública y docencia.

En forma conjunta la empresa se encuentra asesorando a un importante grupo de empresas y entidades interesadas en el perfeccionamiento del mundo rural, a través de sus servicios como consultor FAT, asesorando a las secretaría regional ministerial de agricultura, en el área docente sus profesionales han estado a la cabeza del centro de información estratégica para agronegocios de la Universidad de Chile y otros programas de información y gestión de importantes Universidades del país.

Dentro de sus principales aportes al mundo rural se puede mencionar estudios de mercado en rubros tan diversos como los frutales menores, hortalizas, floricultura; estudios sobre la situación actual y perspectivas para los principales sectores de la agricultura nacional, creación y puesta en marcha de programas de manejo de información de precios, de gestión asociativa, de centros de integración agropecuaria, experiencia directa en mercados externos mediante relaciones comerciales con empresas transnacionales y nacionales que buscan expandir sus fronteras.



Handwritten signature or initials.



10.2. Instalaciones físicas, administrativas y contables

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

La empresa posee oficinas en la ciudad de Parral, las cuales cuentan con todos los adelantos comunicacionales y tecnológicos que le permiten el perfecto desarrollo de su trabajo, a la vez que se contempla en el proyecto la puesta en marcha de la oficina virtual, con la cual se pretende incursionar en una manera eficiente de retroalimentación con sus clientes, en donde las distancias no serán obstáculo para la asesoría y el manejo de soluciones integrales a los predios de los participantes.

2. Capacidad de gestión administrativo-contable.

DIG Ltda. cuenta con un director ejecutivo y un coordinador de proyecto de manera permanente, los cuales poseen los conocimientos y experiencia suficiente para el manejo de los negocios y proyectos de la empresa, junto a estos profesionales la consultora recurre a su staff de profesionales para el apoyo en la realización y ejecución de sus proyectos; de manera particular el proyecto presentado dará origen a la necesidad de contar con un técnico agrícola a tiempo completo, un encargado del área de la gestión, asesores en los conocimientos especializados, todos los cuales se ha contemplado en el presupuesto del proyecto.



[Handwritten signature]



20. OBJECCIÓN SOBRE POSIBLES EVALUADORES

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

Nombre	Institución	Cargo	Observaciones

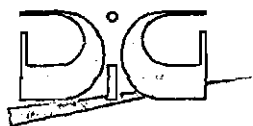


14/29



ANEXO A

ANTECEDENTES DEL EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO



CARTA COMPROMISO

Parral, 14 de octubre del 2002.

La empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda., R.U.T. 77.257.340-5, a través de su representante legal Sra. María Eugenia Gallardo, se compromete a dar todas las facilidades a los coordinadores del proyecto **"INTEGRACIÓN HORIZONTAL ENTRE PRODUCTORES EMPRESARIALES Y CAMPESINOS DE ARANDANO PARA EL MEJORAMIENTO COMPETITIVO"** código FIA-PI-C-2002-1-G-47, para que dediquen el tiempo estipulado en el mismo, durante los 48 meses que dura su ejecución.

María Eugenia Gallardo Chávez
Representante legal DiG Ltda.

CURRICULUM VITAE

DIRECTOR DiG Ltda.

1. RESUMEN

Raúl Pablo Dastres Abarca

Dirección Comercial:

Parcela 55 Las Camelias - Retiro - VII Región
Camino La Balsa Km. 5 - Parral - VII Región

Ingeniero Agrónomo diplomado en gestión, que combina su rol de consultor en agronegocios, con su actividad como empresario agrícola de más de 12 años. Ha generado y participado en proyectos ligados a la Gestión, el Desarrollo, la Comercialización y la Información de Mercado, desempeñándose actualmente como Socio Director de la empresa consultora DiG Ltda.. Como productor en la VII región, posee arándanos, espárragos y otras hortalizas, además de un vivero de plantas frutales.

2. ESTUDIOS

Universitarios:

1983-1988 Ingeniería Agronómica, Universidad de Chile. Especialidad Fruticultura.
1997 Diploma en Gestión de Empresas Agroindustriales, Universidad de Chile.

3. ANTECEDENTES LABORALES

Marzo 1999 a la fecha:	Socio y Director de la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. (DiG), actuando en consultorías a productores y empresas del ámbito agroindustrial.
Agosto 1998 a	Consultor independiente en desarrollo y gestión de agronegocios.
Marzo 1999:	Consultor FAT.
1998 a agosto 2001:	Asesor en Análisis e Información de Mercado de la SEREMI Agricultura VII región.
1994 a julio 1998	Universidad de Chile, Formador y luego Director del Centro de Información Estratégica para Agronegocios, CIE.
1993 - 1996:	Universidad de Chile, Escuela de Agronomía. Profesor ayudante del Dr. Claudio Barriga C. en los ramos "Introducción a la Agronomía" y "Administración General".
1993 - 1999:	Consultor asociado a la empresa Exodo Ltda.
1993:	Escuela de Administración Agrícola de Paine, SNA, Profesor Titular del ramo "Manejo de Casos Agropecuarios".
1992-1993:	Escuela de Administración Agrícola de Paine, SNA, Profesor Titular del

	ramo "Seminario de Orientación Profesional".
1992-1993:	Trabajo conjunto con otros Ing. Agrónomos en servicios de Información de Mercado e Inspección de Fruta.
1991:	Decofrut Ltda., Inspección de fruta chilena en Rotterdam, Holanda.
1988 a la fecha:	Predio "Vista Hermosa", Retiro, Productor agrícola de arándanos, cultivos anuales e industriales, bovinos de carne, hortalizas y viveros. Empresa propia.
1988:	Empresa Frutícola de Patricio Dussallant, Curicó. Jefe de Packing de uva de mesa.
1987:	COPEFRUT, Curicó, Control de Calidad de fruta fresca de exportación.

4. EXPERIENCIA EN CONSULTORÍAS Y ESTUDIOS

Marzo a la fecha	Análisis de competitividad del arándano para productores de la VI región.
Abril 2002	Revisión del proyecto de análisis estratégico - Corfo Atacama,
Enero 2002 a la fecha	Asesor en gestión de la empresa Flores del Sur, en la ejecución del proyecto Modelo de Gestión Productiva para la Floricultura de la IX región.
Enero 2002 a la fecha	Asesor de InterPyme - Prochile
Septiembre 2001 a	Diagnóstico del sector leguminosas de grano - Lupinos- a nivel nacional y taller de planificación estratégica del sector - ProChile
Diciembre 2001	
Octubre 2001 a	Construcción de plan de negocio - PreProfo Hortofrutícola de
Diciembre 2001	proveedores de supermercado - Fundación Chile
Marzo 2001 a la fecha	Apoyo diseño de estrategia de crecimiento a través de una red de proveedores - Empresa Flodesur S.A.
Marzo 2001 a la fecha	"Análisis agroeconómico y reestructuración de pasivos", para la empresa Agrícola de Luis Alcaíno M.
Febrero a abril 2001	"Estudio de la Industria de la Zanahoria en Chile", para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Noviembre 2000 a marzo 2001	"Prospección de Mercado para Zanahoria mini en Argentina y Brasil", para la Sociedad Comercial Camphogar Ltda.
Agosto a Noviembre 2000	"Esquemas Innovativos de Financiamiento Agrícola", para CORFO y el Gobierno Regional de Atacama.
Agosto a Diciembre 2000	"Estudio de Mercado de Productos Hortofrutícolas - Macrozona Norte", para CORFO y el Gobierno Regional de Atacama.
Septiembre a Octubre 2000	Análisis de las perspectivas de las hortalizas procesadas en el mercado internacional, Fundación Chile.

Junio a agosto 2000	"Evaluación de proyecto de Inversión en Clementina en Función de un Plan Estratégico" para la sociedad Agrícola y Comercial Tecnocitrus Ltda.
Enero a Junio 2000	"Análisis Estratégico y Elaboración de un Plan Comercial" a Agrícola Futaleufu Ltda.
Diciembre 1999 a abril 2000:	Asesoría a la Asociación Gremial de Criadores de Avestruces de Chile (ACAC), para la definición de estrategias de desarrollo del negocio del avestruz en Chile y obtención de recursos para su ejecución.
Diciembre 1999 a marzo 2000:	Planificación Estratégica para la "Sociedad Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda.", V región.
Diciembre 1999 a abril 2000:	"Prospección y Evaluación de Proyecto de Comercialización de Frutas y Hortalizas". Estudio realizado para Coopeumo, VI región.
1999 y 2000	"Análisis de la situación actual y perspectivas de diversos rubros de la agricultura chilena". Serie de presentaciones contratada por BASF Chile S.A., División Agrícola, y expuestas frente a sus principales clientes en diversas zonas y oportunidades. Incluye frutales, cereales, oleaginosas y otros.
1999	"Asistencia Técnica para el Diseño de Herramientas de Información para el Programa de Integración Horizontal de Productores por Rubro". Asesoría realizada para el IICA, como parte del convenio IICA-INDAP que originó este programa.
Agosto a diciembre 1999	"Análisis de las perspectivas de un potencial negocio de exportación de hortalizas con valor agregado al Mercosur". Estudio financiado por el FPEA de ProChile y realizado para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Julio 1999 a febrero 2000	"Búsqueda de Opciones de Negocio y Diseño de Estrategia Comercial". Consultoría realizada para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Septiembre 1998 a marzo 1999:	"Investigación, Implementación y Promoción de Centros de Integración Agroempre-sarial (CIA) en la Región del Maule". Proyecto contratado por la SEREMI de Agricultura y el Gobierno Regional de la región del Maule, a Fundación Chile, en el que actuó como Jefe de Proyecto.
1998 a julio 2001 :	"Difusión y Manejo Sistema de Información de Precios Agropecuarios Regionales VII región". Proyecto adjudicado por la SEREMI de Agricultura de la Región del Maule, con duración de tres años.
1998 a la fecha:	Asesor del Banco de Chile en Análisis Agroeconómico y Sectorial, Provincias de Linares y Cauquenes.
1998:	"Evaluación del Mercado de la Uva de Exportación para la Región de Atacama". Estudio contratado por CORFO Atacama y realizado en alianza con la consultora Exodo Ltda.
1998:	"Diagnóstico Económico - Comercial Productores Valle del Huasco". Estudio adjudicado por CORFO Atacama al CIE - Universidad de Chile, ejecutado en su primera etapa como Director de éste y, en sus dos etapas finales, como consultor independiente.
1998:	"Selección de opciones de inversión agroindustrial para un predio de la comuna de Copiapó". Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile.

- 1998: "Evaluación comparativa a nivel de Perfil de tres opciones de inversión: Deshidratados de hortalizas, Fresh Cut y Aceite de Oliva". Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para la consultora Equity S.A. y la empresa Agrícola V y C Ltda..
- 1998: Planificación Estratégica de la empresa Comercializadora Alto del Carmen. Estudio contratado por la empresa e INDAP, que incluía el desarrollo de los agricultores como proveedores; realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile.
- 1998: Prospección de Mercado: la Agroindustria de la Pulpa del Durazno. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para la empresa Profrut Ltda.
- 1998: Plan Comercial para exportadora Acorsa S.A. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile.
- 1998: Evaluación del Mercado de la Carne para las Regiones del Norte. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para cuatro empresarios y financiado vía FAT..
- 1998: Selección de Opciones de Inversión - Sector de Buena Esperanza. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para cuatro empresarios y financiado vía FAT.
- 1997: Asistencia Técnica a Empresarios Productores de Uva del Valle del Huasco. Asesoría realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para seis empresarios; financiado vía FAT..
- 1997: Comportamiento la Fruta Chilena en el Mercado Europeo. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para ODEPA.
- 1996: Evaluación del Mercado Internacional de las Leguminosas de Grano. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para INDAP y la Cooperativa Chacay.
- 1996: Evaluación Estratégica de Proyectos aprobados por FONSIP-CORFO, para el sector agrícola y forestal.
- 1996: Comportamiento del mercado Europeo para la Fruta Chilena. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para ODEPA.
- 1995: Prospección de Mercados Hortofrutícolas para VI región. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile.
- 1995: Comportamiento del mercado Europeo para la Fruta Chilena. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE - Universidad de Chile, para ODEPA.
- 1994: Estudio del Mercado de la Información en el Sector Agroempresarial (V a VII regiones). Estudio encargado por el SISIB - Universidad de Chile.
- 1994: Diseño de Plan de Explotación Agrícola - Predio de Comuna Retiro. Realizado para agricultor Hernán Urrutia.

6. ANTECEDENTES PERSONALES

Chileno, Casado, 36 años (19 de septiembre de 1964)

Fonos : (73) 46 4482 / (2) 2292056 / (09) 419 7670

Fax : (73) 464482 / (2) 2292056

Santiago, Mayo 2002.

CURRICULUM VITAE

1. RESUMEN

María Eugenia Gallardo Chávez

Dirección Comercial:

Camino La Balsa Km. 5 – Parral VII Región

Fono/Fax: (73) 1972792 Celular: (09) 8258851 e-mail: dig_2@entelchile.net

Docente de Matemática diplomada en Administración de Empresas con amplia experiencia en aula, diseño de cursos y material didáctico, asesoría a colegios, desarrollo de estudios y administración de empresas de servicios. Socia fundadora y activa de DiG Ltda., empresa de Estudios y Asesorías . Creadora de la corporación Creatividad, Apoyo y Bienestar, actualmente en trámite, cuyo proyecto se relaciona con el trabajo con menores huérfanas.

2. ESTUDIOS

Básicos y Instituto Santa María en Santiago
Medios

Universitarios:

1987-1991 Pedagogía en Matemática, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Cursos:

1997 - 1998 Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Selección de Personal; Análisis Financiero. Programa U de Chile – Les Halles.

2000-2001 Diploma en Administración de empresas UV. Universidad Federico Santa María

Post Grados:

Cursando segundo nivel de Magister en Planificación y Gestión Educacional, con mención en Gestión de la Educación Básica y Media
Cursando segundo nivel de Magister en Planificación y Gestión Educacional, con mención en Gestión de la Educación a Distancia y e-learning.

3. ANTECEDENTES LABORALES

1999 a la fecha Socia de DiG Ltda, a cargo de la administración de la empresa. Participación en estudios que contemplen actividades de difusión o captura de información en forma directa, desarrollando en ellos principalmente actividades de planificación, ejecución y evaluación de seminarios, cursos, talleres, focus group, etc. Participación en la formulación de proyectos concursables o privados, desarrollando en ellos principalmente sus flujos y análisis matemático.

- Elaboración de material didáctico: “Chile, una historia entretenida”, en conjunto con la empresa ASINSA, proyecto financiado por el Ministerio de Educación para la red Enlaces.
- Creación y coordinación de diversos servicios educacionales en colegios de Santiago, dentro de los cuales se distingue: Colegio Alemán, Colegio Dunalastair, Colegio William kilpatrick, Colegio Santa Catalina de Siena, Colegio Inglés, Colegio Carmen Teresiano, Colegio British High School, Colegio San Jonh’s Villa Academy, entre otros.
- Participación activa en Talleres de Material didáctico para alumnos de prebásica y NBI.
- Participación en equipo examinador de profesores, revisando las metodologías empleadas en miniclases.
- He formado parte del equipo técnico de proyectos tales como: Diagnóstico del sector leguminosas de grano - Lupino y taller estratégico del sector (PROCHILE), Análisis de las perspectivas de un potencial negocio de exportación de hortalizas con valor agregado al Mercosur (Profo Hortofrutícola de Parral), Evaluación de proyecto de inversión en Clementina en función de un Plan Estratégico (Tecnocitrus Ltda.), etc, Apoyo al desarrollo organizacional de la empresa (Flores del Sur SA.), Asesorías en capacitación y asistencia técnica en 5 programas y/o prácticas públicas en las áreas de territorio y vivienda (AVEC).
- Participación en la formulación de proyectos concursables FIA, FPEA, Ministerio de Educación, etc..
- Participación en viajes de prospecciones de Mercado hortofrutícolas tales como prospección de Mercado para zanahoria mini en Argentina y Brasil. Prospección de Mercado para hortalizas con valor agregado al Mercosur.
- Selección de Personal docente y paradocente, eventualmente he participado en el proceso de selección de profesionales no docentes.

2000 a la fecha (temporada de cosecha)	Dirección de manejo de cosecha de arándanos en el predio Vista Hermosa, trabajando directamente con los cosechadores en terreno y embaladoras en packing, buscando optimizar el proceso apoyado en el análisis de la información existente.
1992 a 1999:	Socia y Directora de Estudios de la empresa CLASS Ltda., desarrollando actividades de Servicios Educativos como: • Docencia en Aula en Matemática, NB3 a IV° medio, planes y programas común y electivo, en colegios como: Almenar del Maipo, Universitario Salvador, William Kilpatrick, Instituto Santa María, Phoenix y otros. • Diseño, desarrollo y aplicación de técnicas de enseñanza personalizada, incluyendo material didáctico. • Apoyo pedagógico a alumnos de niveles NB1 a NB6, Educación Media y alumnos cursando estudios superiores en universidades chilenas. • Diseño de cursos de perfeccionamiento en áreas de Liderazgo y Gestión Educacional. • Selección de personal docente y para-docente para colegios. • Planificación y desarrollo de estrategia comercial de la empresa. • Participación en estudios: “Investigación de la afiliación de los profesores chilenos con las instituciones educativas”; “Estrategia de desarrollo rural en la región del Maule”, en alianza con empresa consultora DiG Ltda.
1993	Profesor de 7° a IV° medio, Instituto Santa María.
1992	Profesor de 7° a IV° medio, Colegio La Florida.
1987 a 1992	Ayudante y corrector de cátedras matemáticas como: Geometría I; cálculo I,II,III; ecuaciones diferenciales entre otras, para las carreras de Ingeniería Comercial, Construcción Civil y Licenciatura en Matemática - Ciclo Básico

5. ANTECEDENTES PERSONALES

Chilena, Casada, 35 años (12 de Mayo de 1967)

Santiago Mayo 2002.

CURRICULUM VITAE

I. ANTECEDENTES PERSONALES:

Nombre : Luis E. Espíndola Plaza
Dirección : Camino Los Cristales, CURICO
Fecha Nacimiento : 10 Noviembre 1958
Rut :
Estado Civil : Casado
Título Profesional : Ingeniero Agrónomo.

II. ANTECEDENTES ACADÉMICOS:

1979 - 1985 : Ingeniería Agronómica, Facultad de Ciencias
Agrarias y Forestales, Universidad de Chile,
Santiago. Mención en Fruticultura.

III. CURSOS Y SEMINARIOS:

1987 : "Uso de Microcomputadores en la Agricultura". Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. Universidad de Chile. Santiago.

1990 : "Riego en Frutales". Depto. Agronómico, Copefrut S.A., Curicó.

1991 : "Nuevas Variedades de Manzanas y Peras para Chile. Copefrut S.A. Curicó.

1993 : "Sistemas de Monitoreo y Manejo de las Polillas de la Fruta". Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. Universidad de Chile. Santiago.

"44 Congreso Sociedad Agronómica de Chile". Valdivia.

"Tasaciones de Predios Agrícolas". Copefrut S.A., Curicó.

1994 : "Producción y Comercialización de Nuevos Berries para Chile" (Proy. Fondef 2 - 02). Fundación Chile. Santiago.

"Producción de Frambuesas y Arandos en Chile", Seminario Internacional. Facultad de Agronomía, Campus Chillán. Universidad de Concepción. Chillán.

1995 : "Cultivo de la Frutilla, Tecnología y Avances", Seminario Internacional. Facultad de Agronomía, Campus Chillán. Universidad de Concepción. Chillán

"Seminario Taller de Agrometeorología", Seminario Dirección Meteorológica de Chile, Secretaría Ministerial de Agricultura Región del Maule. Talca.

1996 : "Uso de Pesticidas ", Seminario dictado por Roberto H. González Ph D.
Facultad de Agronomía. Universidad de Chile. Santiago.

"Efecto del Stress Ambiental sobre Pudriciones Radiculares causadas por
Hongos del género Phythophtora". Seminario dictado por el Dr. Mc.Donald.
Facultad Agronomía. Universidad de Chile. Santiago.

"Estrategias de Manejo de Plagas de Importancia Cuarentenaria". Servicio
Agrícola y Ganadero, Asoc. de Exportadores de Chile. Santiago.

1997: "II Seminario de Agrometeorología". Facultad de Ciencias Agrarias,
Universidad de Talca y Secretaría Ministerial de Agricultura Región del
Maule. Talca.

1998: " Manejo Optimo del Riego con Estaciones Agrometeorológicas ". Expositor,
Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Departamento de Fruticultura
y Enología. Universidad Católica de Chile. Santiago.

"Control de Enfermedades y Plagas en Frutales basado en el uso de Redes
de Sensores Meteorológicos". Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal,
Departamento de Fruticultura y Enología. Universidad Católica de Chile.
Santiago.

"Evaluación de Proyectos". Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal,
Departamento de Economía Agraria. Universidad Católica de Chile.

1999: " Bases para la interpretacion y uso de información meteorológica". Facultad
de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Geofísica.
Universidad de Chile. Santiago.

" Seminario Diversificación en Berries ". Expositor. Indap. Talca.

" Seminario Nacional de Berries 1999. Proyección 2000 ". Fepach. Agepco.
Frozen Berry Commision. Talca.

2000: " Identificación, Muestreo y Evaluación de Enemigos Naturales para Plagas Claves de Pomáceas en Chile". Dictado por Ing.Agr. Raimundo Charlín. Facultad de Agronomía. Universidad de Chile. Investigación Capacitación Calidad Hortofrutícola (ICC). Curicó.

"Frambuesas en Chile: Variedades y Manejo de Huertos". Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Departamento de Fruticultura y Enología. Universidad Católica de Chile. Santiago.

2001: Seminario " Estrategias para el Mejoramiento de la Rentabilidad de la Frambuesa ". Centro Regional de Investigación RAIHUEN del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Villa Alegre.

Seminario " Gestión Frutícola: Un desafío para el desarrollo de Proveedores en la Nueva Economía. Dictado por Sr. Victor Kullmer Ing.Comercial MSc. Universidad de Harvard y Sr. Gonzalo Rojas, Ing.Agrónomo, MSc. Universidad de California. Curicó.

Seminario Taller Internacional de Fitomonitoreo en Fruticultura y Viticultura. Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Departamento de Fruticultura y Enología. Universidad Católica de Chile. Santiago.

Seminario Medio Ambiente y Competitividad: Un desafío para la Pyme Regional. CONAMA. CORFO. Prochile. Talca.

Seminario Internacional " Exportación Competitiva de la Frutilla Chilena ". Prochile, Fepach y Agr. Llahuen. 3, 4 y 5 de Octubre. Curicó.

2002: Seminario " Gestión Frutícola: Evolucionando hacia una Organización productiva y Rentable. Sr. Gonzalo Rojas, Ing.Agrónomo, MSc. Universidad de California. Fundación Chile-Copefrut S.A. Curicó.

Seminario " Agricultura Orgánica, una oportunidad para la Región del Maule. Copeval. Centro Eventos Fimaule, Talca

Primer Encuentro Nacional del Riego. Seminario "Tecnologías de Riego y la Rentabilidad en los Cultivos Agrícolas". Espacio Rioseco. Santiago Chile.

IV. ANTECEDENTES LABORALES:

1986 – a la fecha : COPEFRUT S.A. Curicó, como Ingeniero Agrónomo.
Agrónomo de terreno especialista en Frambuesas,
Blackberries, Frutillas, Arándanos y otros frutales menores.

Ing. Agrónomo contraparte SAG Responsable de crear y
supervisar sistemas de pronósticos de cosecha, catastros
frutícolas, estimaciones de calibre, proyecciones de flujos
de cosecha y embalaje de frutas.

Responsable aspectos sanitarios programa Taiwan

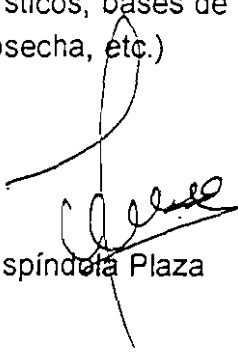
Responsable Programa Monitoreo Trampas

Especialista Red Agrometeorológica Automática de Copefrut
S.A.

1990 – a la fecha : Asesorías en Huertos de Berries y en Gestión a empresas del
rubro (Agrocom.Cordillera, Guaicofrut, Romefrut), a consultoras
y a productores.

V. OTROS ANTECEDENTES:

Especialista en Computación y Software de uso en la agricultura : Programas
estadísticos, bases de datos, sistemas gráficos, evaluación de proyectos, pronósticos
de cosecha, etc.)



Luis Espíndola Plaza

Curicó, Mayo 2002.

CURRICULUM VITAE

I.- ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre : Edgardo Alfonso Escobar Aravena
Cédula de Identidad :
Nacionalidad : Chileno
Profesión : Ingeniero Agrónomo, mención Agroempresas.
Grado Académico : Licenciado en Ciencias Agrarias.
Fecha de Nacimiento : 19 de junio de 1974
Estado Civil : Soltero, sin hijos.
Domicilio : Avda. Presidente Ibañez N° 576, Linares.
Teléfono c/c mensajes : 73-210913; 09-4905308
Dirección Electrónica : eescobar@123mail.cl
94905308@entelpcs.cl

II.- ANTECEDENTES EDUCACIONALES

ENSEÑANZA MEDIA:

1988 : Instituto Andrés Bello, Talca.
1989 - 1991 : Colegio Integrado Central San Pío X, Talca.

ESTUDIOS SUPERIORES:

1993 - 1999 : Universidad de Talca, Facultad de Ciencias Agrarias,
Escuela de Agronomía.

Tesis de Grado: “Análisis Estratégico para la Incorporación de Organizaciones Campesinas al Sistema de Comercio Justo (Fair Trade)”. Financiamiento, Convenio BancoEstado-Universidad de Talca y co-financiamiento FOSIS.

Fecha de Titulación : 12 de diciembre de 2001.

III.- EXPERIENCIA ACADEMICA Y EN CAPACITACIÓN:

- 2002** : Relator Curso Capacitación “Proceso Tecnológico en la Elaboración de Productos Congelados”, Duración 116 hrs. Programa de Aprendices Agrícola Nova y Consultora Aseprof Ltda., Comuna de Linares.
- 1999** : Ayudante Asignatura “**Introducción a la Agronomía**”, encargado del curso Prof. Virgilio Mannarelli Montgomery Ing. Agr.
- 1999** : Ayudante Cátedra “**Teoría Económica**”, dictada por el Prof. Dr. Mauricio Ponce Donoso Ing. For.
- 1998** : Profesor Ayudante Curso de Capacitación “**Formulación y Evaluación de Proyectos con Énfasis en Temas Sociales**”, Comuna de Pelluhue, Duración 48 hrs., Convenio Universidad de Talca/INDAP Prodecop-Secano.
- 1998 - 1999 - 2000 - 2001.** : Encargado Laboratorio de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad de Talca.
- 1998 - 1999 - 2000 - 2001** : Ayudante Cátedra “**Economía Agraria**”, dictada por el Prof. Dr. José Díaz Osorio Ing. Agr.

IV.- ANTECEDENTES LABORALES

- Marzo 2002- Junio 2002** : Asistente de proyectos Departamento de Economía Agraria Universidad de Talca y Encargado del Sistema S.I.S.E (Sistema de Seguimiento del INDAP Prodecop Secano, Proyecto Curepto, Convenio Universidad de Talca -- Prodecop Secano.
- Enero 2002 – Marzo 2002** : Asesor en proyectos agrícolas Consultora Aseprof Ltda., Comuna de Linares VII Región.
- Diciembre 2001** : Contratista en Labores de Despanaje en Semilleros de Maíz para Campus Experimental Universidad de Chile, Fundo San Agustín de Aurora, San Clemente, VII Región.
- Septiembre 2001** : Ayudante de Investigación “Proyecto Maíz: Productores VI Región”, Convenio Fundación Chile - Universidad de Talca.

- Abril – Julio 2001.** : Asistente (media jornada) en la Implementación y Desarrollo del “Master in International Agribusiness”, Universidad de Talca-Chile/Universität Göttingen-Alemania.
- Marzo – Diciembre 2001** : Secretario Técnico (cuarto jornada) Proyecto de Desarrollo Agrícola Comuna de Curepto, VII Región, Convenio Universidad de Talca/INDAP Prodecop-Secano.
- Diciembre 2000** : Contratista en Labores de Despanaje en Semilleros de Maíz para Campus Experimental Universidad de Chile, Fundo San Agustín de Aurora, San Clemente, VII Región
- Julio a Noviembre 2000** : Elaboración Estudio sobre “Potencialidad de Producción y Estudios de Mercados de Exportación, para flores del género *Protea*, *Leucadendrom* y *Leucoespermum* y las especies *Anygozanthos red*, *Anygozanthos manglesii* y *Chamelaucium uncinatum* (Wax Flower)”, en el marco del Proyecto “Introducción de Nuevas Especies Florícolas en el Secano Costero”. Convenio FIA-Prodecop Secano-Universidad de Talca. Dirigido por Prof. Flavia Schiapacasse Cánepa
- Diciembre 1999** : Contratista en Labores de Despanaje en Semilleros de Maíz para Campus Experimental Universidad de Chile, Fundo San Agustín de Aurora, San Clemente, VII Región.
- Enero a Febrero 1999** : Asistente de Terreno, “Programa de Validación de Nuevos Cultivares y Transferencia de Tecnologías en Riego, Proyecto Canal Melado”, Convenio: ODEPA/ Universidad de Talca, Linares, VII Región.
- Febrero 1998** : Asistente de Terreno, “Programa de Validación de Nuevos Cultivares y Transferencia de Tecnologías en Riego, Proyecto Canal Melado”, Convenio: ODEPA/Universidad de Talca, Linares, VII Región.
- Enero 1998** : Asistente de Terreno, Compañía Internacional de Semillas CIS, Paine, Región Metropolitana.
- Enero a Febrero 1997** : Administrativo Maderas Domeyko, Coquímbo, IV Región.

- Enero a Febrero 1996** : Encargado de Bodega, compra – venta de productos para AGROPEX Ltda., Chillán, VIII Región.
- Enero a Febrero 1995** : Encargado de Bodega y Compra de Productos en terreno para Agrícola y Comercial Alameda, Linares VII Región.
- Enero a Febrero 1994** : Encargado de Bodega y Compra de Productos en terreno para Agrícola y Comercial Alameda, Linares VII Región.
- Diciembre 1992 a Febrero 1993** : Encargado de Banco Aserradero, Lautaro de Antiquina, IX Región.
- Enero a Febrero 1992** : Encargado de Bodega y Compra de Productos para Agrícola y Comercial Alameda, Linares, VII Región.

V.- ASISTENCIA A CURSOS.

- Agosto - Septiembre 1998** : “Curso de Riego Tecnificado”, Convenio: Universidad de Talca/Comisión Nacional de Riego.

VI.- ASISTENCIA A SEMINARIOS Y CONGRESOS

- Congreso Nacional de Economistas Agrarios: “Estado, Sociedad y Sector Agrícola”, Universidad de Talca, Talca 20 y 21 Noviembre 1997.
- Seminario “Instrumentos de Fomento para el Desarrollo Rural”, Universidad de Talca, Talca 5 Diciembre 1997.
- Congreso Nacional de Economistas Agrarios, Universidad de Talca, Talca Noviembre 2000.

VII.- PUBLICACIONES

- **ESCOBAR, E.;** Análisis Estratégico para la Incorporación de Organizaciones Campesinas al Sistema de Comercio Justo (Fair Trade), Tesis de Grado, Universidad de Talca, Diciembre 2001. Tesis con financiamiento Convenio BancoEstado – Universidad de Talca y co-financiamiento FOSIS.

- **DÍAZ, J; ESCOBAR, E; SOLÍS, D; HETTICH, W;** Glosario de Términos Económicos, Universidad de Talca, Facultad de Ciencias Agrarias, Departamento de Economía Agraria, Año 1998.
- **DÍAZ, J; PONCE, M; ESCOBAR, E; PIZARRO, P.** Manual en Formulación y Evaluación de Proyectos en Tems Sociales y Productivos, Convenio Universidad de Talca/INDAP Prodecop Secano, Año 1998.
- **DÍAZ, J; ESCOBAR, E; SOLÍS, D; HETTICH, W;** Glosario Términos Económicos, Edición mejorada, Universidad de Talca, Facultad de Ciencias Agrarias, Departamento de Economía Agraria, Año 1999.
- **DÍAZ, J; ESCOBAR, E; SOLÍS, D; HETTICH, W.** Apuntes Cátedra Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Departamento de Economía Agraria, Año 2000.
- **DÍAZ, J; ESCOBAR, E; SOLÍS, D; HETTICH, W.** Apuntes Cátedra Economía Agraria, Edición mejorada, Facultad de Ciencias Agrarias, Departamento de Economía Agraria, Año 2001.

VIII.- OTROS ANTECEDENTES.

Idiomas:

- Español : lengua materna
- Inglés : habla, lee y escribe (nivel medio)

Manejo de PCs y Programas Computacionales:

- Manejo de PCs nivel usuario avanzado, internet avanzado.
- Programas Estadísticos: Statgraphics Plus y SPSS Win.

Pretensiones de Renta \$ 650.000 (seiscientos cincuenta mil pesos) líquidos.

Disponibilidad Inmediata.

Edgardo Alfonso Escobar Aravena

CURRICULUM VITAE

I ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : HECTOR FERNANDO SILVA CHANDIA.
RUT :
ESTADO CIVIL : Soltero.
NACIONALIDAD : Chilena.
SITUACION MILITAR : Al día.
DOMICILIO : Pasaje el Golf N° 426, Villa Olimpia, Chillán.
TELEFONO : 09-9054269 -(02) 5283739.

II ANTECEDENTES ACADÉMICOS

ENSEÑANZA BASICA : Completa.
1°-6° Básico Escuela Bureo Chillán.
7°-8° Básico Escuela N° 30, Luis Cristian Martinez.
Santiago.
ENSEÑANZA MEDIA : 1°-2° Medio Liceo N° 9, Santiago
3°-4° Medio Liceo El Parrón N° 111, Santiago.
TITULO PROFESIONAL : Técnico Agrícola Profesional con Mención en
Administración de Predios Agrícolas. Instituto
INACAP, sede Tabancura Santiago.

III ANTECEDENTES LABORALES

1986-1986 : Práctica Profesional.
Fundo Las Mariposas, Chillán
1987-1987 : Desarrollo Profesional.
Administra Predio Agrícola Campo 30-B El
Chalet Verde, Longaví.
1988-1988 : Administra Planta Impregnadora Longaví, Longaví.
1988-1993 : ANAGRA INTERNACIONAL S.A encargado de
los invernaderos, coordinando y colaborando en el
desarrollo de multiplicación de planta de
Arándanos, Frambuezas, Almacigos de Brócoli y
otras semillas, además responsable del manejo
Fotosanitario en invernaderos en Chillán.
Al mismo tiempo en la ciudad de los Ángeles

Desarrolló funciones como Jefe de Packing, en control de calidad y embarques de exportación de fruta en fresco (Arándanos, Frambuezas y Espárragos)

1993-1997

: HOTIFRUT S.A Encargado de Packing y Control de Calidad, desempeñó una vasta experiencia en terreno siendo responsable de calidad del producto en fresco de exportación.

1997-2000

: S.R.I LTDA. (Representante de DRISCOLL' S. (USA En Chile) .Jefe zonal de la Empresa zona Centro - Sur , comprende desde San Javier Séptima Región hasta Mulchén Novena Región . Contratación de Productores.
Organizador programa de exportación orgánica, como melones,frambuezas, espárragos.
Asesor de productores agrícolas en orientación y Manejo de Plantaciones y arandanos, frambuezas y espárragos.
Asesoramiento en multiplicación de plantas.

2001-2002

Administrador campo Las Mercedes- Empresa MEREX-CHILE, Longavi.

A LA FECHA

: Asesoría en proyecto de establecimiento en Arándanos y Berries en terreno en general.

IV REFERENCIAS

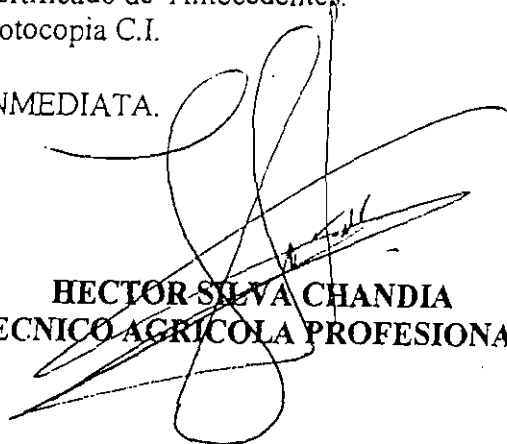
: Sra. Carmen Rebolledo.
Sr. Juan Jungjohan.
Sr. Eladio Armijo.

V DOCUMENTO ADJUNTO

: Licencia Enseñanza Media.
Certificado de Título.
Certificado de Antecedentes.
Fotocopia C.I.

VI DISPONIBILIDAD

: INMEDIATA.



HECTOR SILVA CHANDIA
TECNICO AGRICOLA PROFESIONAL

CURRICULUM VITAE

1. ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : MIRIAM JIMENA SALAZAR IBARRA
RUT :
FECHA DE NACIMIENTO : 14 de junio de 1972
ESTADO CIVIL : Soltera
NACIONALIDAD : Chilena
DOMICILIO : Urrutia # 630, Parral
TELÉFONO OFICINA : 73-461604
TELÉFONO PERSONAL : 09-5760084
PROFESIÓN : ABOGADO

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

EDUCACIÓN SUPERIOR : Universidad Andrés Bello

3. OTROS ESTUDIOS

- Realización de memoria de grado en la huelga, un hecho o derecho
- Curso sobre la Reforma Procesal Penal, realizado por el Instituto de Estudios Judiciales de Talca, dictado por los Ministros de la Ilma. Corte de Apelaciones de Talca.
- Basta experiencia en constitución de sociedades, materia de orden civil y penal.
- Conocimiento de computación a nivel de usuario

4. ANTECEDENTES LABORALES

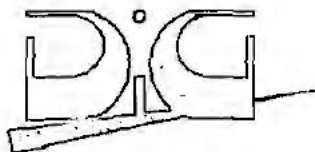
- Informe en derecho ambiental para la comunidad de Purén
- Procuradora abogado Víctor del Pino Rojas, materia civil y laboral
- Seplencia Oficial 4º en el 16º Juzgado del Crimen de Santiago
- Procuradora abogado Jorge Pincheira Leiva, materia civil y penal
- Reemplazo abogado Paulina Sotomayor Graepp, materia penal
- Ejercicio libre de la profesión, especialidad en constitución de sociedades

MIRIAM JIMENA SALAZAR IBARRA



ANEXO B

ANTECEDENTES DEL AGENTE POSTULANTE Y CARTAS COMPROMISO



Desarrollo, Innovación y Gestión

DESARROLLO, INNOVACION Y GESTION LTDA.

PRESENTACION

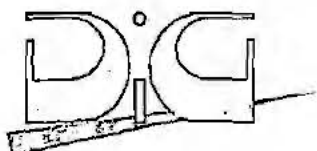
Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. es una empresa a la cual confluyen profesionales de diversas especialidades, ligados a los Agronegocios, en ámbitos como el desarrollo sectorial y empresarial, el marketing, la comunicación, la sociología, la capacitación y el desarrollo organizacional. Surge de la necesidad de aportar una visión aplicada a un sector que enfrenta desafíos crecientes que lo obligan a redefinir sus estrategias e incorporar a su gestión nuevas capacidades. Surge también de la necesidad de establecer un nexo entre la información que existe hoy en diversos medios y los productores, profesionales y empresas que no acceden normalmente de ella.

Con profesionales que en su mayoría comparten su tiempo entre acciones propias de la consultoría y la ejecución directa de actividades productivas y comerciales, una de sus fortalezas radica precisamente en su capacidad para aplicar un enfoque práctico a sus análisis y recomendaciones, al comprender cabalmente los costos y beneficios que cada decisión involucra para una empresa. La adecuada combinación del conocimiento estructurado y formal, con la experiencia práctica en el sector productivo, son fuente de soluciones certeras al momento de aportar su visión.

Equipo Humano

Los integrantes de DiG son profesionales de amplia experiencia, cada uno en su respectiva área. Entre ellos destacan Ingenieros agrónomos y comerciales; sociólogos; docentes con experiencia en capacitación, médicos veterinarios y otras especialidades, todos quienes aportan su propio enfoque, dentro de un marco estratégico previamente definido.

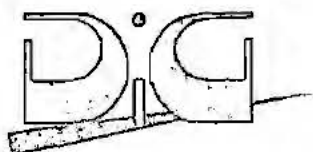
- Raúl Dastres Abarca** : Ingeniero agrónomo diplomado en gestión, es Director y socio fundador de la empresa, con abundante experiencia en consultoría e investigación en el ámbito de los Agronegocios. Ha generado y participado en proyectos ligados a la Gestión, la Comercialización y la Información de Mercada, además de ser empresario agrícola desde más de 12 años.
- Miguel Peña Muñoz** : Médico Veterinario con postgrado en Administración de empresas agrícolas, que actúa como consultor asociado de la empresa y aporta su experiencia en análisis de rubros pecuarios, segmentación y análisis financiero.
- Cristina Dastres Abarca** : Ingeniero Comercial con experiencia en Chile, Paraguay y Holanda, en empresas nacionales y trasnacionales. En su desempeño profesional se ha especializado en capacitación, desarrollo organizacional y gestión de calidad; ámbitos en los cuales ha debido



Desarrollo, Innovación y Gestión

adquirir además habilidades para la realización de talleres y manejo de grupos. Participa como consultor asociado de la empresa.

- Claudia Padilla M. : Ingeniero Comercial diplomada en Marketing, de amplia experiencia en el desarrollo de negocios en el ámbito de los servicios de información, los agronegocios y el comercio electrónico. Participa como Consultora asociada.
- María Eugenia Gallardo : Profesora de Matemática diplomada en Edministración de Empresas y empresaria, con varios cursos en el ámbito de los negocios. Su desarrollo profesional le ha permitido desarrollar claras fortalezas en la realización de talleres y actividades participativas de capacitación, además de la elaboración de material didáctico para el apoyo de los cursos.
- Cecilia Dastres Abarca : Socióloga, con fortalezas en la aplicación de técnicas de medición cualitativas y abundante experiencia en el análisis de factores socioculturales que influyen en el comportamiento y preferencias de la población, incluyendo distintas etnias y zonas rurales; ello con miras a facilitar la introducción de cambios en su comportamiento.
- Hernán Pérez Hernández : Ingeniero Agrónomo Diplomado en gestión de negocios agrícolas, que actúa como consultor asociado de DiG, rol que combina con sus actividades en empresas agrícolas y agroindustriales. Su trayectoria le ha permitido participar desde la asesoría externa a empresas, hasta su análisis agroeconómico y reestructuración en el interior de éstas, además de la formulación e implementación de planes comerciales.
- Rodrigo Rojas Zepeda : Ingeniero agrónomo con dedicación exclusiva, con experiencia en formulación y evaluación de proyectos, análisis financiero y estudios de mercado, gracias a su trayectoria en asesorías y trabajo en la banca privada.
- Francisco Ossul Sánchez : Ingeniero agrónomo diplomado en Gestión de Negocios Agrícolas, es Consultor asociado de la empresa, compartiendo su tiempo con la gestión comercial en una empresa exportadora de frutas. Su experiencia reúne desde asesorías a productores en Chile y México, hasta la recepción de fruta en mercados de destino y la formación de empresas exportadoras.
- Sebastián Pinachet B. : Ingeniero agrónomo con experiencia en comercialización y ventas en el ámbito hortofrutícola, que exhibe en su currículum la apertura del mercado Latinoamericano para Sunseeds South America S.A., como Gerente de ventas internacionales.



Desarrollo, Innovación y Gestión

Experiencia y Clientes

Experiencia del Consultor con el FPEA: La empresa DiG Ltda ha participado tanto en la formulación de proyectos del FPEA, como en la ejecución de actividades en algunos de ellas, como asesor de las empresas beneficiarias o como ejecutor de estudios de mercado. Estos últimos incluyen los siguientes:

- ✓ Proyección de Mercado para "Fresh Cut" y otras oportunidades para Hortalizas en el Mercosur (primer concurso nacional de proyectos).
- ✓ Prospección de Mercado para Zanahoria Mini en Argentina y Brasil.

Experiencia del Consultor en diversos ámbitos de gestión y agroeconómicos:

DiG y su equipo de profesionales ha prestado servicios a distintas empresas e instituciones, entre las cuales cabe destacar: Corporación de Fomento de la Producción (CORFO); Fundación Chile; Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP); IICA; BASF Chile; Corporación de Educacional y de Desarrollo del Sector Rural (CODESSER); Secretaría Regional Ministerial de Agricultura VII región; Banco de Chile; Asociación de Criadores de Avestruces de Chile (ACAC); Soc. Comercial Exodo Ltda.; Manzanares S.A.; Cooperativa Agrícola y Campesina de Peumo (Coopeumo); Tecnocitrus Ltda.; Centro de Gestión de Los Angeles; Agro Santa Camila; Agrocomercial Reina Luisa; Soc. Comercial Camphogar Ltda.; Soc. Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda.; Agrícola Futaleufu Ltda.; Fruit Quality Services Ltda. (FQS); Federación de Agricultores de Linares y diversos Profos (Proyectos de Fomento Asociativos), grupos de agricultores y empresas productoras.

Sus asesorías y servicios realizados a la fecha incluyen, entre otros, los siguientes:

- ✓ Estudios de mercado nacional e internacional, incluyendo técnicas de medición cualitativas y cuantitativas (CORFO, Profos, Coopeumo, Tecnocitrus, Camphogar, F.Q.S, ProChile, etc.)
- ✓ Planificación estratégica, gestión y desarrollo organizacional (ProChile, Tecnocitrus, ACAC, El Sobrante, Profos, Camphogar Ltda., etc.).
- ✓ Formulación y de estrategias de desarrollo zonales o por rubro, con fuerte trabajo en terreno y con los propios afectados (ProChile, CORFO, SEREMI, etc.).
- ✓ Formulación y evaluación de proyectos de inversión y de postulación a recursos de fomento (Coopeumo, Profos, Futaleufu, Tecnocitrus, Manzanares, C.G. Los Angeles, Flodesur, etc.).
- ✓ Estudios de marketing y de factores socioculturales que influyen en el comportamiento de grupos humanos y/o segmentos de mercado (CORFO, Fundación Chile, ACAC, Profos, Santa Camila, etc.)
- ✓ Análisis Agroeconómicos y Financieros, incluyendo reestructuración de pasivos y repactación de deudas (ProAgro, Viña Mortínez, Luis Alcaíno, Santiago Correa, Fernando Muñoz, Daniel Albornoz, etc.).

Desarrollo, Innovación y Gestión en Agronegocios

Santiago Urrutia 488, Parral, VII región, Chile - Fono / Fax: (56-73) 46 4482 - e-mail: dig1@entelechile.net



Desarrollo, Innovación y Gestión

- ✓ Apoyo en la introducción de prácticas de gestión de calidad y desarrollo organizacional (El Sobrante, Tecnocitrus, Camphogar Ltda., etc.)
- ✓ Desarrollo de herramientas de información agrícola, tanto técnica como comercial (INDAP, IICA, SEREMI Agricultura).
- ✓ Asesorías en análisis de información de mercado (SEREMI Agricultura)
- ✓ Charlas, presentaciones e informes específicos (BASF, Fundación Chile, CODESSER, Banca privada, etc.)

Fecha Constitución	:	Marzo 1999	RUT:	77.257.340 - 5
Representante Legal	:	María Eugenia Gallardo Chávez		
Oficina Principal	:	Santiago Urrutia 488, Parral, VII región, Chile. F/Fax: 73-464482		



dieciocho.- RAZON SOCIAL: "DESARROLLO, INNOVACION Y

GESTION LIMITADA".- NOMBRE FANTASIA: "D.I.G.

LTDA."- OBJETO: Uno.- La capacitación y desarrollo

de estudios en cualquier ámbito; Dos.- El

desarrollo de sistemas y asesoría profesional;

Tres.- La gestión, representación y/o explotación

de sociedades civiles, comerciales o industriales,

sean nacionales o extranjeras; Cuatro.- La compra y

venta de equipos, productos, insumos y bienes de

capital, importaciones y exportaciones; 5.- Todos

los actos, contratos, convenciones y operaciones

relacionadas directa o indirectamente con el

cumplimiento de las finalidades indicadas, y en

general llevar a cabo los negocios que acuerden los

socios y que digan relación con el objeto social.-

ADMINISTRACION Y USO RAZON SOCIAL: corresponderá

indistintamente a cualquiera de los socios con

facultades señaladas en escritura que extracto.-

CAPITAL SOCIAL: CUATRO MILLONES DE PESOS

(\$4.000.000.-) aportados siguiente forma: a) MARIA

EUGENIA GALLARDO CHAVEZ, Un millón de pesos

(\$1.000.000.-) que ingresa a caja social en dinero

efectivo con esta fecha y Un millón de pesos

(\$1.000.000.-) que ingresará a caja social el

treinta y uno (31) Diciembre mil novecientos

noventa y nueve (1999) y b) RAUL PABLO DASTRES

ABARCA, Un millón de pesos (\$1.000.000.-) que

ingresa a caja social en dinero efectivo con esta

fecha y Un millón de pesos (\$1.000.000.-) que

ingresará a caja social el treinta (30) Julio mil

CERTIFICO QUE ESTA FOTOCOPIA
ES REPRODUCCION FIEL Y EXACTA
DEL original
QUE HE TENIDO HOY A LA VISTA Y
DEVUELVO AL INTERESADO.

reducida del anverso

PARRAL 22 MAR. 1999



CERTIFICO QUE ESTA FOTOCOPIA
ES REPRODUCCION FIEL Y EXACTA
DE a fotocopia autorizada
QUE HE TENIDO HOY A LA VISTA Y
DEVUELVO AL INTERESADO ,

del anverso y reverso

PARRAL 15 de Mayo de 2002





EN PARRAL, REPUBLICA DE CHILE, r

CONSTITUCION DE SOCIEDAD

diez (10) de Marzo de mi

DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

novecientos noventa y nueve, ante

TADA.-

mí, JOAQUIN TEJOS HENRIQUEZ

"DESARROLLO, INNOVACION Y

Abogado, Notario Público

GESTION LIMITADA"

Conservador de Comercio y Minas

D

Titular de la Segunda Notaría d

P

Parral, con Oficio en Avenid

" D.I.G. LTDA. "

Aníbal Pinto setecientos quince

local

ciento tres, comparecen

Doña MARIA EUGENIA GALLARDO CHAVEZ, profesora, Cédula Nacional

de Identidad número diez millones quinientos cuarenta y dos

mil ochocientos setenta y tres guión uno, casada y separada

totalmente de bienes, según se acreditará, domiciliada en esta

ciudad, calle Buin número ciento treinta y uno, y don RAUL

PABLO DASTRES ADARCA, Ingeniero Agrónomo, Cédula Nacional de

Identidad número diez millones ciento cincuenta y siete mil

trescientos veinte y tres guión cero, casado y separado

totalmente de bienes, según se acreditará, domiciliado en esta

ciudad, calle Buin número ciento treinta y uno; los

comparecientes chilenos, mayores de edad, quienes acreditan su

identidad con las cédulas anotadas y exponen: PRIMERO: Por el

presente instrumento, los comparecientes constituyen una

Sociedad de Responsabilidad Limitada, que se registrará por el

presente contrato y las disposiciones pertinentes del Código

Civil y del Código de Comercio y las prescripciones de la Ley

tres mil novecientos dieciocho, de catorce de Marzo de mil

novecientos veintitrés y sus modificaciones posteriores.

SEGUNDO: El objeto de la Sociedad será: Uno: La explotación

y desarrollo de estudios en cualquier

El

REP.

N° 76

2° DIM.



Estimen procedentes: dar y tomar en arrendamiento toda clase de bienes raíces y muebles, hipotecar los bienes raíces sociales en garantía de cualquiera obligación que se contraiga a nombre de la sociedad; constituir prendas civiles, industriales, y demás prendas especiales sobre los bienes de la sociedad, para caucionar las obligaciones contraídas en su representación; contratar seguros, anular, rescindir, resciliar, resolver, desahuciar, terminar, ratificar, o confirmar los contratos o actos que se celebren o ejecuten en representación de la sociedad, exigir rendición de cuentas aceptar o repudiar herencias donación o legados, con o sin beneficio de inventario y concurrir a todos los actos que requiera la partición respectiva; disolver y liquidar comunidades de todos los géneros y aceptar la adjudicación de toda clase de bienes; convenir y aceptar estimaciones de perjuicios, retirar correspondencia, aún certificada, giros y encomiendas postales; cobrar y percibir todo cuanto se adeudare a la sociedad por cualquier concepto, razón o título y otorgar las cartas de pago y cancelación del caso, firmar toda clase de escritos solicitudes y documentos que nazcan del ejercicio y uso de la razón social; alzar, cancelar, y posponer hipotecas y prendas, conceder quitas y esperas; nombrar depositarios y tasadores, liquidadores y demás funcionarios que sean precisos; contratar empleados y obreros, despedirlos, modificar o poner fin a los respectivos contratos en la forma que más convenga a los intereses sociales; conferir mandatos generales o especiales, constituir nuevas sociedades o hacer ingresar a la sociedad a otras sociedades ya constituidas del mismo giro, similares u otras, sean éstas de responsabilidad limitada o anónimas, pudiendo para esto,



agente oficioso. provocar declaratorias de quiebra e intervenir en ellas con derecho a voz y voto; prestar fianzas de calumnias; reclamar implicancias y entablar recusaciones y, en general, ejercer todas las facultades que estimaren necesarias para el mejor desempeño del mandato.- Quedan especialmente facultados para designar un Gerente Administrador de la sociedad y para delegar por unanimidad en todo o en parte en un tercero las facultades generales, bancarias y judiciales precedentes, revocar las delegaciones y reasumir el mandato de administración cuantas veces quiera.-

QUINTO: El capital social será la suma de CUATRO MILLONES DE PESOS (\$ 4.000.000.-), que se aportan de la siguiente manera:

a) La socia MARIA EUGENIA GALLARDO CHAVEZ, la suma de UN MILLON DE PESOS (\$ 1.000.000.-) en dinero efectivo que ingresará a la caja social con esta fecha, más UN MILLON DE PESOS (\$ 1.000.000.-) que ingresará a la caja social con fecha treinta y uno de Diciembre de mil novecientos noventa y nueve y b) El socio RAUL PABLO DASTRES ADARCA la suma de UN MILLON DE PESOS (\$ 1.000.000.-) en efectivo que ingresan a la caja social con esta fecha, más UN MILLON DE PESOS (\$ 1.000.000.-) que ingresará a la caja social con fecha treinta de Julio de mil novecientos noventa y nueve.- Los dineros que aportan los socios provienen de ingresos obtenidos de sus respectivas actividades profesionales.-

SEXTO: Las utilidades y eventuales pérdidas se repartirán entre los socios en la misma proporción de sus respectivos aportes.-

SEPTIMO: Los socios limitan su responsabilidad hasta concurrencia de sus respectivos aportes.-

OCTAVO: Los socios retirarán mensualmente lo anualmente la suma que acordaren a cuenta de las utilidades.-

NOVENO: La sociedad practicará sus balances generales e

total de bienes de los contratantes se acreditará al margen de esta matriz o luego de las firmas de los comparecientes.- En comprobante y previa lectura ratifican y para constancia firman conjuntamente con el Ministro de Fe que autoriza.- Se da copia.- Se anotó en el Libro Repertorio bajo el número: SE
TENTA Y SEIS.- DOY FE.

MARIA EUGENIA GALLARDO CHAVEZ

CNI Y RUT Nº 10.542.873-1

RAUL PABLO DASTRES ADARCA

CNI Y RUT Nº 10.157.323-0

CONFORME CON SU MATRIZ DEL PROTOCOLO RESPECTIVO.
PARRAL, DE 10 MAR. 1999 DE 19



BALANCE TRIBUTARIO

DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA, R.U.T : 77.257.340-5

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

CUENTAS	DEBITOS	CREDITOS	SALDO		INVENTARIO		RESULTADO	
			DEUDOR	ACREEDOR	ACTIVO	PASIVO	PERDIDA	GANANCIA
BANCOS	20.608.305	20.090.651	517.654		517.654			
CLIENTES	25.465.238	19.465.238	6.000.000		6.000.000			
P.P.M	2.630.518	1.605.082	1.025.436		1.025.436			
RETIRO MARIA EUGENIA	9.933.290	7.499.546	2.433.744		2.433.744			
RETIRO RAUL	8.232.646	5.798.905	2.433.741		2.433.741			
CREDITO SENCE	447.700	77.700	370.000		370.000			
MUEBLES Y UTILES	124.790		124.790		124.790			
DEPREC. ACUMULADA		70.102		70.102		70.102		
CUENTAS POR PAGAR	4.276.499	4.576.499		300.000		300.000		
PROVEEDORES	10.481.873	10.481.873		0		0		
RETENCION 2° CAT.	131.587	606.754		475.167		475.167		
IMPOSICIONES X PAGAR	194.203	237.549		43.346		43.346		
PROVISION P.P.M	552.604	1.406.604		854.000		854.000		
PROVISION IMPTO RTA.	1.759.029	1.759.029		0		0		
CAPITAL		4.000.000		4.000.000		4.000.000		
REVALOR. CAPITAL		449.712		449.712		449.712		
UTILIDAD EJ. ANTERIOR	9.967.830	9.967.830		0		0		
UTILIDAD ACUMULADA	1.484.502	1.484.502		0		0		
INGRESOS OPER.SERV.		23.413.238		23.413.238				23.413.238
CTO.VTA SERVICIOS	4.915.360		4.915.360				4.915.360	
REMUNERACIONES	1.076.112		1.076.112				1.076.112	
HONORARIOS	5.084.999		5.084.999				5.084.999	
ARRIENDO	1.800.000		1.800.000				1.800.000	
GASTOS GENERALES	2.496.931		2.496.931				2.496.931	
GASTOS OFICINA	1.270.039		1.270.039				1.270.039	
DEPRECIACION	27.344		27.344				27.344	
CORRECCION MONETAR.	79.571	50.156	29.415				29.415	
SUMAS	113.040.970	113.040.970	29.605.565	29.605.565	12.905.365	6.192.327	16.700.200	23.413.238
UTILIDAD						6.713.038	6.713.038	
TOTALES	113.040.970	113.040.970	29.605.565	29.605.565	12.905.365	12.905.365	23.413.238	23.413.238

ESTOS ESTADOS FINANCIEROS FUERON PREPARADOS, SEGUN LA INFORMACION ENTREGADA POR DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA.

A LA CONTADORA INDEPENDIENTE, SRA. MARIA GEORGINA GALLEGUILLOS MORA (ART 100° C T)

ACTIVO FIJO AL 31/12/2001
DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA. R.U.T. : 77.257.340-5

DETALLE	FECHA COMPRA	AÑOS VIDA		MONTOS				DEPRECIACION			
				HISTOR.	FACTOR	ACTUALIZ	C.M	ACUMULADA	ACTUALIZ.	C.M	EJERCICIO
MUEBLES Y UTILES :											
	SALDO 2000	5	3	49.751	1,031	51.293	1.542	17.413	17.953	540	11.113
	SALDO 2000	5	3	71.287	1,031	73.497	2.210	24.059	24.805	746	16.231
	TOTAL			121.038		124.790	3.752	41.472	42.758	1.286	27.344

2.525.308 1,031 2.603.593 78.285

CORRECCION MONETARIA P.P.M

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

DESARROLLO IMNOVACION Y GESTION LTDA, R.U.T : 77.257.340-5

MES	FACTOR	HISTORICO	ACTUALIZ.	C.M
ENERO	1,026	27.850	28.574	724
FEBRERO	1,029		0	0
MARZO	1,024		0	0
ABRIL	1,020	0	0	0
MAYO	1,015		0	0
JUNIO	1,015	91.500	92.373	1.372
JULIO	1,017		0	0
AGOSTO	1,009		0	0
SEPTIEMBRE	1,001		0	0
OCTUBRE	1,000		0	0
NOVIEMBRE	1,000	49.989	49.989	0
DICIEMBRE	1,000	854.000	854.000	0
TOTAL		1.023.339	1.025.436	2.097

CORRECCION MONETARIA RETIROS
RAUL

MES	HISTORICO	FACTOR	ACTUALIZ.	C.M
EXESO		1,031	0	0
ENERO		1,030	0	0
FEBRERO		1,026	0	0
MARZO		1,029	0	0
ABRIL	923.059	1,024	945.212	22.153
MAYO		1,020	0	0
JUNIO		1,015	0	0
JULIO		1,015	0	0
AGOSTO		1,017	0	0
SEPTIEMBRE		1,009	0	0
OCTUBRE		1,001	0	0
NOVIEMBRE		1,000	0	0
DICIEMBRE	1.488.529	1,000	1.488.529	0
TOTAL	2.411.588		2.433.741	22.153

QUENI

MES	HISTORICO	FACTOR	ACTUALIZ.	C.M
EXESO		1,031		
ENERO		1,030	0	0
FEBRERO		1,026	0	0
MARZO		1,029	0	0
ABRIL	923.060	1,024	945.213	22.153
MAYO		1,020	0	0
JUNIO		1,015	0	0
JULIO		1,015	0	0
AGOSTO		1,017	0	0
SEPTIEMBRE		1,009	0	0
OCTUBRE		1,001	0	0
NOVIEMBRE		1,000	0	0
DICIEMBRE	1.488.530	1,000	1.488.530	0
TOTAL	2.411.590		2.433.743	22.153

DETERMINACION DE RENTA LIQUIDA IMPONIBLE
EJERCICIO 2001
AÑO TRIBUTARIO 2002
DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA, R.U.T : 77.257.340-5

UTILIDAD SEGUN BALANCE al 31/12/2001		6.713.038
--------------------------------------	--	-----------

SE AGREGA :		0
PROVISION IMPTO. RTA.		

TOTAL RTA. LIQUIDA IMPONIBLE		6.713.038
------------------------------	--	-----------

IMPUESTO 1ª CATEGORIA 15%	1.006.956	
---------------------------	-----------	--

LIBRO F.U.T

F.U.T EJERCICIO ANTERIOR		0
G.M	3,10%	0
		0

AGREGAR :		6.713.038
UTILIDAD SEGUN BALANCE AL 31/12/01	6.713.038	
	0	

DISMINUIR :		(6.668.731)
-------------	--	-------------

RETIROS ACTUALIZADOS	4.867.485	
IMPTO 1º CAT. A.T 2000,PAGADO ABRIL	1,024 1.801.246	

REMANENTE F.U.T PROXIMO AÑO		44.307
-----------------------------	--	--------

DETERMINACION CAPITAL PROPIO INICIAL
AL 01/01/2002
DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA, R.U.T : 77.257.340-5

TOTAL ACTIVO (segun bce. al 31/12/01)		12.905.365
menos :		(4.937.587)
DEPRECIACION ACUMUL.	70.102	
RETIROS	<u>4.867.485</u>	
CAPITAL EFECTIVO		<u>7.967.778</u>
menos :		
ASIVO EXIGIBLE :		(1.672.513)
RETENCIONES POR PAGAR	1.372.513	
CUENTAS POR PAGAR	<u>300.000</u>	
CAPITAL PROPIO		<u>6.295.265</u>

DESARROLLO INNOVACION Y GESTION LTDA.
RTA A.T 2002

	BASE	REBAJA		
PRIMERA CATEGORIAS/RTA EFECT.	6.713.038	0	20	1.006.956 +
PAGOS PROVISIONALES			36	1.025.435 -
CREDITO GTO.CAPACITACION			82	370.000 -
RESULTADO LIQ.ANUAL IMPTO RTA			305	-388.480 =
IMPTO ADEUDADO			90	0 +
REAJUSTE ART. 72			39	0 +
TOTAL APAGAR			91	0 =

RECUADRO N° 3

INGRESOS DEL GIRO	23.413.238 +
INTERESES RECIBIDOS	+
OTROS INGRESOS	+
COSTO DIRECTO	4.915.360 -
REMUNERACIONES	6.161.111 -
DEPRECIACION	27.344 -
INTERESES PAGADOS	0 -
OTROS GTOS	5.566.970 -
RTA.LIQUIDA	6.742.453 =
C.M SALDO DEUDOR	79.571 -
C.M SALDO ACREEDOR	50.156 +
GASTOS RECHAZADOS	+
PERDIDA EJERC.ANTERIOR	0 -
INGRESOS NO RTA	0 -
RTAS EXENTAS IMPTO 1°CAT	0 -
DIVID. O UTILIDADES	0 -
RTA.LIQ. IMPONIBLE	6.713.038 =

CUADRO N° 4

CAJA	0
EXISTENCIA	0
TOTAL ACTIVO	12.905.365
TOTAL PASIVO	6.192.327
CAPITAL EFECTIVO	7.967.778
CAPITAL PROPIO POSITIVO	6.295.265
CAPITAL PROPIO NEGATIVO	
ACTIVO INMOVILIZADO	54.688
BIENES LEASING	
ACNTO INVERS.LEY AUSTRAL	

RECUADRO N° 8

224 SALDO RTAS 31/12/83	
341 REMANENTE FUT ANTERIOR	0 +
284 SALDO NEGATIVO	-
225 R.L.I 1° CATEG.DEL EJERCICIO	6.713.038 -
229 PERDIDA TRIBUTARIA EJERCICIO	-
623 GASTOS RECHAZADOS ART.21	-
624 GASTOS RECHAZADOS SIN ART.21	1.801.246 -
227 INVERSIONES RECIBIDAS	-
242 PARTIDAS AGREGAN	-
275 PARTIDAS DEDUCEN	-
226 RETIROS	4.867.485 -
231 REMANENTE FUT CON CREDITO	44.307 =
318 REMANENTE FUT SIN CREDITO	=
232 SALDO NEGATIVO EJERC. SIGTE.	=
320 EXCESO RETIROS	0
228 REMANENTE FUNT	
625 REMANENTE CREDITO AÑO ANTERIOR	0
626 CREDITO IMPTO 1° CATEG.EJERCC.	1.006.956
627 CREDITO IMPTO 1° CATEG.UTILIZADO EJ..	730.123



ANEXO C

PRECIOS Y COTIZACIONES



PRECIOS O VALORIZACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

BIENES O SERVICIOS	UNIDAD	PRECIO POR UNIDAD
Cotización F1 Notebook	1	999.000
Cotización F2 Impresora	1	240.500
Cotización F3 Cámara Digital	1	680.800
Cotización F4 scanner	1	94.720
Cotización F5 Proyector multimedia	1	1.443.000
Cotización F6 Telón	1	148.000
Cotización F7 Camioneta (A+B)	1	9.888.800

Santiago, 30 de septiembre de 2002

Señores

DIG

Atn. Srta. Maria Eugenia Gallardo

Presente

Estimado señor:

De acuerdo a lo conversado, me es grato enviarle la siguiente cotización

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR
1	NOTEBOOK TOSHIBA SATELLITE 1400 S151 BOLSO F1	USD.\$ 1.400,00
1	IMPRESORA PORTATIL CANNON BJC- 55 5,5 PPM NEGRO, 2,1 PPM COLOR, F2 PARALELA E IRD, PESO 900 grs.	USD.\$ 325,00
1	SCANNER EPSON 1250 PLANO TAMAÑO A4+ CARTA (216 X 297mm.) F4 RESOLUCIÓN SALIDA 9600.ppp PUERTA USB.	USD.\$ 128,00
1	VIDEO PROYECTOR MULTIMEDIA EPSON EMP 50 C SVGA, 1000 ANSI LUMENES DE BRILLO 16,7 MILLONES DE COLORES F5 PORTÁTIL 3,1 Kg.	USD.\$ 1.950,00
1	CAMARA DIGITAL EPSON 3100Z RESOLUCIÓN 3,3 MEGAPIXELES ZOOM OPTICO 2X DIGITAL 2,5X TARJETA DE MEMORIA 16 MB INTERFACE USB ALMACENAMIENTO ESTÁNDAR 192 IMÁGENES (640X480 pixeles) MODO IMPRESIÓN 14 FOTOS HY PICT 11 FOTOS	USD.\$ 920,00
1	TELON 3 Mt. CON TRÍPODE 1,50 X 1,50 F6	USD.\$ 200,00



Codiciones Comerciales:

Valores : expresados en dólares sin IVA
Forma de pago : Contado contra entrega
Garantía : 1 año
Plazo de entrega : 3 a 5 días . (Scanner 15 días)

Sin otro particular
Atentamente,

Raúl González C.
Gerente Comercial



ETEROVIC

Santiago, 26 de Septiembre de 2002

Señores :
DIG LTDA.
 Presente

Atención Srta. : María Eugenia Gallardo

De mi consideración.

Por intermedio de la presente, me dirijo a usted, con el fin de hacer llegar nuestra cotización que me solicitara por la adquisición de un vehículo que a continuación le detallo :

Vehículo : Camioneta, nueva sin uso
 Marca : **Mitsubishi**
 Modelo : L - 200 doble cabina 4x2 Turbo Diesel Intercooler **Katana (Sello Verde)**
 Motor : 2.500 c.c.
 Potencia : 90 Hp.
 Torque : 20.0 / 2.000 n.
 Transmisión : Mecánica 5 velocidades
 Cap. de carga : 1.050 kilos
 Año : 2003
 Colores : Blanco, Verde.
 Entrega : Inmediata
 Equipamiento : Dirección servosistida, cierre central, espejos eléctricos, tapiz de género, tacómetro, butacas, reloj digital, volante regulable en altura, radio panel desmontable con CD., aire acondicionado, cinturones de seguridad traseros de 3 puntas traseros, toma de aire en el capot, llantas de aleación aro 14", alzávidrios eléctricos, cubre pick - up de regalo, alarma.

Valor total : \$ 11.186.400 con iva.

Descuento 4 %

Valor total final : \$ 10.738.944 con iva.

F7 (A)

Sin otro particular le saluda atentamente.


 Sergio Barraza G.
 Mitsubishi Eterovic

Razón Social :

José Eterovic Martic

RUT. 2.972.644 - 2

Av. Manquehue Sur N° 721

**ETEROVIC**

Santiago , 10 de Octubre de 2002

Señores :
DIG LTDA.
Presente

Atención Srta. : Maria Eugenia Gallardo

De mi consideración :

Por intermedio de loa presente me dirijo a usted con el fin
De hacer llegar a usted nuestra cotización que me solicitara por la adquisición de
una cupula **CARRY - BOY** para ser instalada en una camioneta marca **Mitsubishi**
modelo **L - 200 Turbo Diesel Intercooler** .

El valor de esta cupula es de \$ 788.000 + iva instalada . **F 3 (B)**

Sin otro particular y quedando atento a cualquier otra consulta
que nos desee formular le saluda atentamente.



Sergio Barraza G.
Mitsubishi Eterovic



ANEXO D

CONVENIOS



ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL

ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL TOTALES

Ítem de Gasto		AÑO 2.002	DICIEMBRE 2.002
1	RR.HH.	-	-
1.1	Profesionales	-	-
	Coordinador	450.000	450.000
	Coordinador alterno	350.000	350.000
	Encargado de gestión e información	-	-
1.2	Técnicos	-	-
	Técnico Agrícola	-	-
1.4	Asesores	-	-
	Asesor Técnico	-	-
	Asesor Jurídico	1.500.000	1.500.000
	Asesorías	-	-
1.6	Administrativos	-	-
	Secretaría	-	-
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-
	Notebook	1.036.000	1.036.000
	Impresora	240.500	240.500
	Cámara Digital	680.800	680.800
	Scanner	94.720	94.720
2.1.4	Otros Equipos	-	-
	Proyector multimedia	1.443.000	1.443.000
	Telón con trípode	148.000	148.000
	Cable de conexión a Internet Móvil	20.560	20.560
	Celular para internet	19.980	19.980
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-
	PC	21.875	21.875
	Impresora	2.500	2.500
	Fax	834	834
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros	-	-
	Camioneta	9.888.800	9.888.800
3	INFRAESTRUCTURA	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-
	Oficina	50.000	50.000
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes	-	-
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	-	-
4.6	Pasajes	-	-
4.7	Otros	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	200.000	200.000
	Información	800.000	800.000
6	Servicio de terceros	-	-
6.2	Diseños	-	-
	Página Web	600.000	600.000
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros	-	-
	Giras Técnicas	-	-
8	Gastos generales	-	-
8.1	Consumos básicos	131.000	131.000
8.2	Fotocopias	-	-
8.3	Materiales oficina	60.000	60.000
8.4	Material audiovisual	-	-
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	886.928	886.928
		-	-
10	Otros	-	-
TOTAL		18.625.497	18.625.497

Item de Gasto		AÑO 2.003	ENERO 2.003	FEBRERO 2.003	MARZO 2.003	ABRIL 2.003
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	5 616.000	468.000	468.000	468.000	468.000
	Coordinador alterno	4 368.000	364.000	364.000	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información	4 992.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	4 992.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	1.092.000	-	-	156.000	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	468.000	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	-	-	-	-	-
1.8	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	1.622.400	135.200	135.200	135.200	135.200
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Tejón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	273.000	22.750	22.750	22.750	22.750
	Impresora	31.200	2.600	2.600	2.600	2.600
	Fax	10.408	867	867	867	867
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.184.000	182.000	182.000	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.096.640	174.720	174.720	174.720	174.720
4.6	Peajes	314.496	26.208	26.208	26.208	26.208
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	832.000	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	87.360	-	-	-	-
7.2	Talleres	1 019 200	-	-	-	509.600
7.3	Cursos capacitación	613.600	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	535.600	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.634.880	136.240	136.240	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	499.200	41.600	41.600	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	748.800	62.400	62.400	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual	374.400	31.200	31.200	31.200	31.200
8.8	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.728.059	126.589	126.589	134.389	152.069
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		36.797.244	2.658.375	2.658.375	2.822.175	3.193.455

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2.003	JUNIO 2.003	JULIO 2.003	AGOSTO 2.003	SEPTIEMBRE 2.003	OCTUBRE 2.003
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador	468.000	468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
	Coordinador alterno	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico	156.000	-	312.000	-	156.000	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	-	-	-	-	-	-
1.6	Administrativos						
	Secretaría	135.200	135.200	135.200	135.200	135.200	135.200
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook	-	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Movi	-	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC	22.750	22.750	22.750	22.750	22.750	22.750
	Impresora	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
	Fax	867	867	867	867	867	867
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta	-	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de Infraestructura						
	Oficina	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	182.000	182.000	182.000	182.000	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	174.720	174.720	174.720	174.720	174.720	174.720
4.6	Peajes	26.208	26.208	26.208	26.208	26.208	26.208
4.7	Otros						
5	Materiales e Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web	-	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	87.360	-	-
7.2	Talleres	-	509.600	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	613.600	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-	-
7.7	Otros						
	Giras Técnicas	-	-	-	-	535.600	-
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	136.240	136.240	136.240	136.240	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	134.389	152.069	172.869	130.957	161.169	128.589
10	Otros						
TOTAL		2.622.175	3.193.455	3.630.255	2.750.103	3.384.555	2.658.375

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2.003	DICIEMBRE 2.003
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador	468.000	468.000
	Coordinador atermo	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información	416.000	416.000
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	416.000	416.000
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	312.000	-
	Asesor Jurídico	-	-
	Asesorías	-	-
	Asesoría Técnica	-	-
1.6	Administrativos		
	Secretaría	135.200	135.200
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook	-	-
	Impresora	-	-
	Cámara Digital	-	-
	Scanner	-	-
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia	-	-
	Telón con trípode	-	-
	Cable de conexión a Internet (Móvil)	-	-
	Celular para Internet	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC	22.750	22.750
	Impresora	2.600	2.600
	Fax	867	867
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros		
	Camioneta	-	-
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina	52.000	52.000
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.3	Pasajes		
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	174.720	174.720
4.6	Poajes	26.208	26.208
4.7	Otros	-	-
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-
	Información	520.000	312.000
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web	-	-
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros		
	Giras Técnicas	-	-
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual	31.200	31.200
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	168.189	142.189
		-	-
10	Otros		
		-	-
TOTAL		3.531.975	2.985.975

Ítem de Gasto		AÑO 2.004	ENERO 2.004	FEBRERO 2.004	MARZO 2.004	ABRIL 2.004
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	5.840.640	486.720	486.720	486.720	486.720
	Coordinador alterno	4.542.720	378.560	378.560	378.560	378.560
	Encargado de gestión e información	5.191.680	432.640	432.640	432.640	432.640
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	5.191.680	432.640	432.640	432.640	432.640
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	1.622.400	-	-	324.480	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	486.720	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	2.255.136	-	-	557.024	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	1.687.296	140.608	140.608	140.608	140.608
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	283.920	23.660	23.660	23.660	23.660
	Impresora	32.448	2.704	2.704	2.704	2.704
	Fax	10.825	902	902	902	902
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	648.960	54.080	54.080	54.080	54.080
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.271.360	189.280	189.280	189.280	189.280
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.180.506	181.709	181.709	181.709	181.709
4.6	Peajes	327.076	27.256	27.256	27.256	27.256
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales e Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	865.280	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	181.709	-	-	-	-
7.2	Talleres	1.059.968	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	1.276.288	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	557.024	-	557.024	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.700.275	141.690	141.690	141.690	141.690
8.2	Fotocopias	519.168	43.264	43.264	43.264	43.264
8.3	Materiales oficina	778.752	64.896	64.896	64.896	64.896
8.4	Material audiovisual	389.376	32.448	32.448	32.448	32.448
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.970.724	131.653	159.504	175.728	131.653
		-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		41.871.930	2.764.710	3.349.585	3.690.289	2.764.710

ANEXO E

Ítem de Gasto		MAYO 2.004	JUNIO 2.004	JULIO 2.004	AGOSTO 2.004	SEPTIEMBRE 2.004	OCTUBRE 2.004
1	RR.HH.	-	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-	-
	Coordinador	486.720	486.720	486.720	486.720	486.720	486.720
	Coordinador alterno	378.560	378.560	378.560	378.560	378.560	378.560
	Encargado de gestión e información	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640
1.4	Asesores	-	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	324.480	-	324.480	-	324.480	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	1.168.128	-	529.984	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-	-
	Secretaria	140.608	140.608	140.608	140.608	140.608	140.608
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-	-
	PC	23.660	23.660	23.660	23.660	23.660	23.660
	Impresora	2.704	2.704	2.704	2.704	2.704	2.704
	Fax	902	902	902	902	902	902
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-	-
	Oficina	54.080	54.080	54.080	54.080	54.080	54.080
3.2	Otros	-	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	189.280	189.280	189.280	189.280	189.280	189.280
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	181.709	181.709	181.709	181.709	181.709	181.709
4.6	Pesajes	27.256	27.256	27.256	27.256	27.256	27.256
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	181.709	-
7.2	Talleres	529.984	529.984	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	638.144	-	-	638.144	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	141.690	141.690	141.690	141.690	141.690	141.690
8.2	Fotocopias	43.264	43.264	43.264	43.264	43.264	43.264
8.3	Materiales oficina	64.896	64.896	64.896	64.896	64.896	64.896
8.4	Materiales audiovisual	32.448	32.448	32.448	32.448	32.448	32.448
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	264.690	158.152	174.378	163.580	159.962	131.653
		-	-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-	-
TOTAL		5.558.482	3.321.193	3.661.897	3.434.761	3.296.206	2.784.710

ANEXO E

Ítem de Gasto		NOVIEMBRE 2.004	DICIEMBRE 2.004
1	RR.HH.	-	-
1.1	Profesionales	-	-
	Coordinador	466.720	466.720
	Coordinador alterno	378.560	378.560
	Encargado de gestión e información	432.640	432.640
1.2	Técnicos	-	-
	Técnico Agrícola	432.640	432.640
1.4	Asesores	-	-
	Asesor Técnico	324.480	-
	Asesor Jurídico	-	-
	Asesorías	-	-
	Asesoría Técnica	-	-
1.6	Administrativos	-	-
	Secretaría	140.608	140.608
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-
	Notebook	-	-
	Impresora	-	-
	Cámara Digital	-	-
	Scanner	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-
	Proyector multimedia	-	-
	Telón con trípode	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-
	Celular para internet	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-
	PC	23.660	23.660
	Impresora	2.704	2.704
	Fax	902	902
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros	-	-
	Camioneta	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-
	Oficina	54.080	54.080
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-
4.1	Viáticos nacionales	189.280	189.280
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes	-	-
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	181.709	181.709
4.6	Peajes	27.256	27.256
4.7	Otros	-	-
5	Materiales e Insumos	-	-
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-
	Información	540.800	324.480
6	Servicio de terceros	-	-
6.2	Diseños	-	-
	Página Web	-	-
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros	-	-
	Giras Técnicas	-	-
8	Gastos generales	-	-
8.1	Consumos básicos	141.890	141.890
8.2	Fotocopias	43.264	43.264
8.3	Materiales oficina	64.896	64.896
8.4	Material audiovisual	32.448	32.448
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	174.917	147.877
		-	-
10	Otros	-	-
TOTAL		3.673.254	3.105.414

ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL TOTALES

Item de Gasto		AÑO 2.005	ENERO 2.005	FEBRERO 2.005	MARZO 2.005	ABRIL 2.005
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	6.074.266	506.169	506.169	506.169	506.169
	Coordinador alterno	4.724.429	393.702	393.702	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información	5.399.347	449.946	449.946	449.946	449.946
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	5.399.347	449.946	449.946	449.946	449.946
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	1.181.107	168.730	168.730	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	506.169	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	551.163	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	1.754.768	146.232	146.232	146.232	146.232
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para Internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	295.277	24.606	24.606	24.606	24.606
	Impresora	33.746	2.812	2.812	2.812	2.812
	Fax	11.258	938	938	938	938
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	674.918	56.243	56.243	56.243	56.243
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.352.214	196.851	196.851	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.267.726	188.977	188.977	188.977	188.977
4.6	Peajes	340.159	28.347	28.347	28.347	28.347
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	899.891	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	94.489	-	-	-	-
7.2	Talleres	551.163	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	663.670	-	-	-	-
7.4	Seminarios	860.521	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	579.305	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.788.286	147.357	147.357	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	539.935	44.995	44.995	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	809.902	67.492	67.492	67.492	67.492
8.4	Material audiovisual	404.951	33.746	33.746	33.746	33.746
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.912.095	145.355	145.355	136.919	136.919
		-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		40.660.182	3.052.464	3.052.464	2.675.298	2.675.298

ANEXO E

Ítem de Gasto		MAYO 2.005	JUNIO 2.005	JULIO 2.005	AGOSTO 2.005	SEPTIEMBRE 2.005	OCTUBRE 2.005
1	RR.HH.	-	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-	-
	Coordinador	506.189	506.189	506.189	506.189	506.189	506.189
	Coordinador alterno	393.702	393.702	393.702	393.702	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946
1.4	Asesores	-	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	168.730	-	168.730	168.730	168.730	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	551.183	-	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-	-
	Secretaria	146.232	146.232	146.232	146.232	146.232	146.232
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-	-
	PC	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606
	Impresora	2.812	2.812	2.812	2.812	2.812	2.812
	Fax	938	938	938	938	938	938
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-	-
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-	-
	Oficina	56.243	56.243	56.243	56.243	56.243	56.243
3.2	Otros	-	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	196.851	196.851	196.851	196.851	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	188.977	188.977	188.977	188.977	188.977	188.977
4.6	Peajes	28.347	28.347	28.347	28.347	28.347	28.347
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	94.489	-
7.2	Talleres	-	551.183	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	-	663.670	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	860.521	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	579.305	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	147.357	147.357	147.357	147.357	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	44.995	44.995	44.995	44.995	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	67.492	67.492	67.492	67.492	67.492	67.492
8.4	Material audiovisual	33.746	33.746	33.746	33.746	33.746	33.746
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	201.880	164.478	145.355	221.565	150.080	136.919
		-	-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-	-
TOTAL		4.239.477	3.454.041	3.052.464	4.652.864	3.151.677	2.875.298

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2.005	DICIEMBRE 2.005
1	RR.HH.	-	-
1.1	Profesionales	-	-
	Coordinador	506.189	506.189
	Coordinador asistente	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información	449.946	449.946
1.2	Técnicos	-	-
	Técnico Agrícola	449.946	449.946
1.4	Asesores	-	-
	Asesor Técnico	168.730	-
	Asesor Jurídico	-	-
	Asesorías	-	-
	Asesoría Técnica	-	-
1.6	Administrativos	-	-
	Secretaría	146.232	146.232
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-
	Notebook	-	-
	Impresora	-	-
	Cámara Digital	-	-
	Scanner	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-
	Proyector multimedia	-	-
	Telón con trípode	-	-
	Cable de conexión a Internet Movil	-	-
	Celular para internet	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-
	PC	24.606	24.606
	Impresora	2.812	2.812
	Fax	938	938
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros	-	-
	Camioneta	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-
	Oficina	56.243	56.243
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-
4.1	Viáticos nacionales	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes	-	-
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	188.977	188.977
4.6	Peajes	28.347	28.347
4.7	Otros	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-
	Información	562.432	337.459
6	Servicio de terceros	-	-
6.2	Diseños	-	-
	Página Web	-	-
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros	-	-
	Guías Técnicas	-	-
8	Gastos generales	-	-
8.1	Consumos básicos	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	67.492	67.492
8.4	Material audiovisual	33.746	33.746
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	173.477	153.792
		-	-
10	Otros	-	-
TOTAL		3.643.018	3.229.630

ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL TOTALES

Item de Gasto		AÑO 2.006	ENERO 2.006	FEBRERO 2.006	MARZO 2.006	ABRIL 2.006
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	5.790.600	526.436	526.436	526.436	526.436
	Coordinador alterno	4.503.955	409.450	409.450	409.450	409.450
	Encargado de gestión e información	5.147.378	467.943	467.943	467.943	467.943
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	5.147.378	467.943	467.943	467.943	467.943
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	701.915	-	-	175.479	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	526.436	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	526.436	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	1.672.698	152.062	152.062	152.062	152.062
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Camara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Trípode con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	281.497	25.591	25.591	25.591	25.591
	Impresora	32.171	2.925	2.925	2.925	2.925
	Fax	10.732	976	976	976	976
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	643.422	58.493	58.493	58.493	58.493
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.251.978	204.725	204.725	204.725	204.725
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.161.899	196.536	196.536	196.536	196.536
4.6	Pasajes	324.285	29.480	29.480	29.480	29.480
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	196.536	-	-	-	-
7.2	Talleres	1.148.461	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	690.217	-	-	-	-
7.4	Seminarios	894.942	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.665.766	153.251	153.251	153.251	153.251
8.2	Fotocopias	514.738	46.794	46.794	46.794	46.794
8.3	Materiales oficina	772.107	70.192	70.192	70.192	70.192
8.4	Materiales audiovisuales	386.053	35.096	35.096	35.096	35.096
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.747.856	142.396	142.396	151.170	142.396
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		37.757.856	2.990.310	2.990.310	3.174.663	2.990.310

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2 008	JUNIO 2 008	JULIO 2 008	AGOSTO 2 008	SEPTIEMBRE 2 008	OCTUBRE 2 008	NOVIEMBRE 2 008
1	RR.HH.	-	-	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-	-	-
	Coordinador	528.436	528.436	528.436	528.436	528.436	528.436	528.436
	Coordinador alternativo	409.450	409.450	409.450	409.450	409.450	409.450	409.450
	Encargado de gestión e información	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943	467.943
1.4	Asesores	-	-	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	175.479	-	175.479	-	175.479	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-	-	-
	Asesoría Técnica	-	-	-	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-	-	-
	Secretaría	152.082	152.082	152.082	152.082	152.082	152.082	152.082
1.7	Otros	-	-	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-	-	-
	Teléfono con código	-	-	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-	-	-
2.3	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-	-	-
	PC	25.591	25.591	25.591	25.591	25.591	25.591	25.591
	Impresora	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925
	Fax	976	976	976	976	976	976	976
2.3	Arrendo de equipos	-	-	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-	-	-
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-	-	-
	Ciudad	58.493	58.493	58.493	58.493	58.493	58.493	58.493
3.2	Otros	-	-	-	-	-	-	-
4	Mobilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	204.725	204.725	204.725	204.725	204.725	204.725	204.725
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-	-	-
4.6	Combustibles	196.536	196.536	196.536	196.536	196.536	196.536	196.536
4.6	Peajes	29.480	29.480	29.480	29.480	29.480	29.480	29.480
4.7	Otros	-	-	-	-	-	-	-
5	Materiales y insumos	-	-	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de oficina	-	-	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	98.268	-	98.268	-	-	-
7.2	Talleres	573.231	573.231	-	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	690.217	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-	654.042	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-	-	-
	Gras Técnicas	-	-	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	153.251	153.251	153.251	153.251	153.251	153.251	153.251
8.2	Fotocopias	46.794	46.794	46.794	46.794	46.794	46.794	46.794
8.3	Materiales oficina	70.192	70.192	70.192	70.192	70.192	70.192	70.192
8.4	Materiales audiovisual	35.096	35.096	35.096	35.096	35.096	35.096	35.096
8.6	Otros	-	-	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	178.831	178.871	185.680	147.308	151.170	167.143	142.096
10	Otros	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL		3.776.455	3.695.394	3.899.280	3.093.491	3.174.563	3.929.999	2.990.310

Ítem de Gasto		ANO 2.002	DICIEMBRE 2.002
1	RR.HH.	-	-
1.1	Profesionales	-	-
	Coordinador	-	-
	Coordinador alterno	-	-
	Encargado de gestión e información	-	-
1.2	Técnicos	-	-
	Técnico Agrícola	-	-
1.4	Asesores	-	-
	Asesor Técnico	-	-
	Asesor Jurídico	1.500.000	1.500.000
	Asesorías	-	-
1.6	Administrativos	-	-
	Secretaría	-	-
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-
	Notebook	1.036.000	1.036.000
	Impresora	-	-
	Cámara Digital	680.800	680.800
	Scanner	94.720	94.720
2.1.4	Otros Equipos	-	-
	Proyector multimedia	1.443.000	1.443.000
	Telón con Tripode	148.000	148.000
	Cable de conexión a Internet Movil	-	-
	Celular para internet	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-
	PC	-	-
	Impresora	-	-
	Fax	-	-
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros	-	-
	Camioneta con cúpula	9.888.900	9.888.900
3	INFRAESTRUCTURA	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-
	Oficina	-	-
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes	-	-
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	-	-
4.6	Peajes	-	-
4.7	Otros	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	200.000	200.000
	Información	500.000	500.000
6	Servicio de terceros	-	-
6.2	Diseños	-	-
	Página Web	600.000	600.000
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros	-	-
	Giras Técnicas	-	-
8	Gastos generales	-	-
8.1	Consumos básicos	-	-
8.2	Fotocopias	-	-
8.3	Materiales oficina	-	-
8.4	Material audiovisual	-	-
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	804.566	804.566
10	Otros	-	-
TOTAL		16.895.886	16.895.886

Item de Gasto		AÑO 2.003	ENERO 2.003	FEBRERO 2.003	MARZO 2.003	ABRIL 2.003
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	-	-	-	-	-
	Coordinador alterno	-	-	-	-	-
	Encargado de gestión e información	4.992.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	4.992.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	1.092.000	-	-	156.000	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	468.000	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	1.622.400	135.200	135.200	135.200	135.200
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Fax	-	-	-	-	-
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	-	-	-	-	-
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.184.000	182.000	182.000	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.096.640	174.720	174.720	174.720	174.720
4.6	Peajes	314.496	26.208	26.208	26.208	26.208
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	520.000	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	87.360	-	-	-	-
7.2	Talleres	1.019.200	-	-	-	509.600
7.3	Cursos capacitación	613.600	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	535.600	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	-	-	-	-	-
8.2	Fotocopias	-	-	-	-	-
8.3	Materiales oficina	-	-	-	-	-
8.4	Material audiovisual	280.800	31.200	31.200	31.200	31.200
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.017.505	69.066	69.066	76.866	94.546
		-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		21.835.601	1.450.394	1.450.394	1.614.194	1.985.474

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2.003	JUNIO 2.003	JULIO 2.003	AGOSTO 2.003	SEPTIEMBRE 2.003	OCTUBRE 2.003
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador						
	Coordinador alterno						
	Encargado de gestión e información	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000	416.000
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico	156.000		312.000		156.000	
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
1.6	Administrativos						
	Secretaría	135.200	135.200	135.200	135.200	135.200	135.200
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Cámara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC						
	Impresora						
	Fax						
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de Infraestructura						
	Oficina						
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	182.000	182.000	182.000	182.000	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles	174.720	174.720	174.720	174.720	174.720	174.720
4.6	Peajes	26.208	26.208	26.208	26.208	26.208	26.208
4.7	Otros						
5	Materiales y Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas				87.360		
7.2	Talleres		509.600				
7.3	Cursos capacitación			613.600			
7.4	Seminarios						
7.7	Otros						
	Giras Técnicas					535.600	
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos						
8.2	Fotocopias						
8.3	Materiales oficina						
8.4	Material audiovisual	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200	
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	76.866	94.546	115.346	73.434	103.646	67.506
10	Otros						
TOTAL		1.614.194	1.965.474	2.422.274	1.542.122	2.176.574	1.417.634

ANEXO E

Ítem de Gasto		NOVIEMBRE 2.003	DICIEMBRE 2.003
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador		
	Coordinador alterno		
	Encargado de gestión e información	416.000	416.000
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	416.000	416.000
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	312.000	
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
1.6	Administrativos		
	Secretaria	135.200	135.200
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Cámara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Movil		
	Celular para internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC		
	Impresora		
	Fax		
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina		
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	182.000	182.000
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles	174.720	174.720
4.6	Pasajes	26.208	26.208
4.7	Otros		
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información	520.000	
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos		
8.2	Fotocopias		
8.3	Materiales oficina		
8.4	Materia audiovisual		
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	109.106	67.506
10	Otros		
TOTAL		2.291.234	1.417.634

Item de Gasto		AÑO 2.004	ENERO 2.004	FEBRERO 2.004	MARZO 2.004	ABRIL 2.004
1	RR.HH.	-				
1.1	Profesionales	-				
	Coordinador	-				
	Coordinador alterno	-				
	Encargado de gestión e información	5,191,680	432,640	432,640	432,640	432,640
1.2	Técnicos	-				
	Técnico Agrícola	5,191,680	432,640	432,640	432,640	432,640
1.4	Asesores	-				
	Asesor Técnico	1,622,400			324,480	
	Asesor Jurídico	-				
	Asesorías	486,720				
1.6	Administrativos	-				
	Secretaria	1,687,296	140,608	140,608	140,608	140,608
1.7	Otros	-				
2	EQUIPAMIENTO	-				
2.1	Adquisición de Equipos	-				
2.1.1	Equipos Computacionales	-				
	Notebook	-				
	Impresora	-				
	Cámara Digital	-				
	Scanner	-				
2.1.4	Otros Equipos	-				
	Proyector multimedia	-				
	Telón con trípodo	-				
	Cable de conexión a Internet Movil	-				
	Celular para internet	-				
2.2	Valoración de Uso de equipos	-				
	PC	-				
	Impresora	-				
	Fax	-				
2.3	Arriendo de equipos	-				
2.4	Otros	-				
	Camioneta	-				
3	INFRAESTRUCTURA	-				
3.1	Uso de Infraestructura	-				
	Oficina	-				
3.2	Otros	-				
4	Movilización, viáticos y combustible	-				
4.1	Viáticos nacionales	2,271,360	189,280	189,280	189,280	189,280
4.2	Viáticos internacionales	-				
4.4	Pasajes	-				
	Nacionales	-				
	Internacionales	-				
4.5	Combustibles	2,180,506	181,709	181,709	181,709	181,709
4.6	Peajes	327,076	27,256	27,256	27,256	27,256
4.7	Otros	-				
5	Materiales y Insumos	-				
5.1	Herramientas	-				
5.2	Insumos de Laboratorio	-				
5.3	Insumos de campo	-				
5.4	Materiales varios	-				
5.5	Otros	-				
	Software Base Datos (MSAccess)	-				
	Información	540,800				
6	Servicio de terceros	-				
6.2	Diseños	-				
	Página Web	-				
6.3	Otros servicios	-				
7	Difusión	-				
7.1	Días de campo y charlas técnicas	181,709				
7.2	Talleres	1,059,968				
7.3	Cursos capacitación	1,276,288				
7.4	Seminarios	-				
7.7	Otros	-				
	Giras Técnicas	557,024		557,024		
8	Gastos generales	-				
8.1	Consumos básicos	-				
8.2	Fotocopias	-				
8.3	Materiales oficina	-				
8.4	Material audiovisual	-				
8.6	Otros	-				
9	Imprevistos (5%)	1,104,389	70,207	98,058	86,431	70,207
		-				
10	Otros	-				
TOTAL		23,678,896	1,474,340	2,059,215	1,815,044	1,474,340

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2.004	JUNIO 2.004	JULIO 2.004	AGOSTO 2.004	SEPTIEMBRE 2.004	OCTUBRE 2.004
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador						
	Coordinador alterno						
	Encargado de gestión e información	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640	432.640
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico	324.480		324.480		324.480	
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
1.6	Administrativos						
	Secretaria	140.608	140.608	140.608	140.608	140.608	140.608
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Camara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC						
	Impresora						
	Fax						
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de infraestructura						
	Oficina						
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	189.280	189.280	189.280	189.280	189.280	189.280
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles	181.709	181.709	181.709	181.709	181.709	181.709
4.6	Pesajes	27.256	27.256	27.256	27.256	27.256	27.256
4.7	Otros						
5	Materiales e Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas					181.709	
7.2	Talleres	529.984	529.984				
7.3	Cursos capacitación	638.144			638.144		
7.4	Seminarios						
7.7	Otros						
	Giras Técnicas						
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos						
8.2	Fotocopias						
8.3	Materiales oficina						
8.4	Material audiovisual						
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	144.637	96.706	96.431	102.114	95.516	70.207
10	Otros						
TOTAL		3.041.578	2.030.823	1.815.044	2.144.391	2.005.838	1.474.340

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2.004	DICIEMBRE 2.004
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador		
	Coordinador alterno		
	Encargado de gestión e información	432.640	432.640
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	432.640	432.640
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	324.480	
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
1.6	Administrativos		
	Secretaría	140.608	140.608
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Cámara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Móvil		
	Celular para internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC		
	Impresora		
	Fax		
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina		
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	189.280	189.280
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles	181.709	181.709
4.6	Peajes	27.256	27.256
4.7	Otros		
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información	540.800	
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos		
8.2	Fotocopias		
8.3	Materiales oficina		
8.4	Material audiovisual		
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	113.471	70.207
10	Otros		
TOTAL		2.382.884	1.474.340

ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL APOORTE FIA

Ítem de Gasto		AÑO 2.005	ENERO 2.005	FEBRERO 2.005	MARZO 2.005	ABRIL 2.005
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	-	-	-	-	-
	Coordinador alterno	-	-	-	-	-
	Encargado de gestión e información	5.399.347	449.946	449.946	449.946	449.946
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	5.399.347	449.946	449.946	449.946	449.946
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	1.181.107	168.730	168.730	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	506.169	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaria	1.754.788	146.232	146.232	146.232	146.232
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Fax	-	-	-	-	-
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	-	-	-	-	-
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.362.214	196.851	196.851	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.267.726	188.977	188.977	188.977	188.977
4.6	Peajes	340.159	28.347	28.347	28.347	28.347
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	562.432	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	94.489	-	-	-	-
7.2	Talleres	551.183	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	663.670	-	-	-	-
7.4	Seminarios	860.521	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	579.305	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	-	-	-	-	-
8.2	Fotocopias	-	-	-	-	-
8.3	Materiales oficina	-	-	-	-	-
8.4	Material audiovisual	-	-	-	-	-
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	1.100.814	81.451	81.451	73.015	73.015
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		23.623.291	1.710.479	1.710.479	1.533.313	1.533.313

ANEXO E

Ítem de Gasto		MAYO 2.005	JUNIO 2.005	JULIO 2.005	AGOSTO 2.005	SEPTIEMBRE 2.005	OCTUBRE 2.005
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador						
	Coordinador alterno						
	Encargado de gestión e información	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946	449.946
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico	168.730		168.730	168.730	168.730	
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
1.6	Administrativos						
	Secretaría	146.232	146.232	146.232	146.232	146.232	146.232
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Cámara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC						
	Impresora						
	Fax						
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de Infraestructura						
	Oficina						
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales	196.851	196.851	196.851	196.851	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles	188.977	188.977	188.977	188.977	188.977	188.977
4.6	Peajes	28.347	28.347	28.347	28.347	28.347	28.347
4.7	Otros						
5	Materiales y Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas					94.489	
7.2	Talleres		551.183				
7.3	Cursos capacitación				663.670		
7.4	Seminarios				860.521		
7.7	Otros						
	Giras Técnicas	579.305					
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos						
8.2	Fotocopias						
8.3	Materiales oficina						
8.4	Materiales audiovisual						
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	110.417	100.574	81.451	157.661	86.176	73.015
10	Otros						
TOTAL		2.318.750	2.112.056	1.710.479	3.310.880	1.809.692	1.533.313

ANEXO E

Ítem de Gasto		NOVIEMBRE 2.005	DICIEMBRE 2.005
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador		
	Coordinador alterno		
	Encargado de gestión e información	449.946	449.946
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	449.946	449.946
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	168.730	
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
1.6	Administrativos		
	Secretaria	146.232	146.232
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Cámara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Móvil		
	Celular para internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC		
	Impresora		
	Fax		
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina		
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	196.851	196.851
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles	188.977	188.977
4.6	Peajes	28.347	28.347
4.7	Otros		
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información	562.432	
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos		
8.2	Fotocopias		
8.3	Materiales oficina		
8.4	Material audiovisual		
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	198.573	73.015
10	Otros		
TOTAL		2.991.033	1.533.313

Item de Gasto		AÑO 2.006	ENERO 2.006	FEBRERO 2.006	MARZO 2.006	ABRIL 2.006
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	-	-	-	-	-
	Coordinador alterno	-	-	-	-	-
	Encargado de gestión e información	5.147.378	467.943	467.943	467.943	467.943
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	-	-	-	-	-
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	701.915	-	-	175.479	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	526.436	-	-	-	-
		-	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaria	1.672.898	152.082	152.082	152.082	152.082
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Movii	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Fax	-	-	-	-	-
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	-	-	-	-	-
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	2.251.978	204.725	204.725	204.725	204.725
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	2.161.899	196.536	196.536	196.536	196.536
4.6	Pajes	324.285	29.480	29.480	29.480	29.480
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	196.536	-	-	-	-
7.2	Talleres	1.146.461	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	690.217	-	-	-	-
7.4	Seminarios	894.942	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	-	-	-	-	-
8.2	Fotocopias	-	-	-	-	-
8.3	Materiales oficina	-	-	-	-	-
8.4	Material audiovisual	-	-	-	-	-
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	759.425	52.538	52.538	61.312	52.538
		-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-
TOTAL		16.474.369	1.103.305	1.103.305	1.287.558	1.103.305

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2 006	JUNIO 2 006	JULIO 2 006	AGOSTO 2 006	SEPTIEMBRE 2 006	OCTUBRE 2 006	NOVIEMBRE 2 006
1	RR.HH.							
1.1	Profesionales							
	Coordinador							
	Coordinador externo							
	Encargado de gestión e información	467 943	467 943	467 943	467 943	467 943	467 943	467 943
1.2	Técnicos							
	Técnico Agrícola							
1.4	Asesores							
	Asesor Técnico	175 479		175 479		175 479		
	Asesor Jurídico							
	Asesorías							
1.6	Administrativos							
	Secretaria	152 082	152 082	152 082	152 082	152 082	152 082	152 082
1.7	Otros							
2	EQUIPAMIENTO							
2.1	Adquisición de Equipos							
2.1.1	Equipos Computacionales							
	Notebook							
	Impresora							
	Cámara Digital							
	Scanner							
2.1.4	Otros Equipos							
	Proyector multimedia							
	Telón con trípode							
	Cable de conexión a Internet Móvil							
	Celular para internet							
2.2	Valoración de Uso de equipos							
	PC							
	Impresora							
	Fax							
2.3	Arriendo de equipos							
2.4	Otros							
	Canonista							
3	INFRAESTRUCTURA							
3.1	Uso de Infraestructura							
	Oficina							
3.2	Otros							
4	Mobilización, viáticos y combustible							
4.1	Viáticos nacionales	304 725	304 725	304 725	304 725	304 725	304 725	304 725
4.2	Viáticos internacionales							
4.4	Passes							
	Nacionales							
	Internacionales							
4.5	Combustibles	196 536	196 536	196 536	196 536	196 536	196 536	196 536
4.6	Pases	29 480	29 480	29 480	29 480	29 480	29 480	29 480
4.7	Cines							
5	Materiales y Insumos							
5.1	Herramientas							
5.2	Insumos de Laboratorio							
5.3	Insumos de campo							
5.4	Materiales varios							
5.5	Otros							
	Software Base Datos (MSAccess)							
	Información							
6	Servicio de terceros							
6.2	Diseños							
	Página Web							
6.3	Otros servicios							
7	Difusión							
7.1	Días de campo y charlas técnicas		96 266		96 266			
7.2	Talleres	573 231	573 231					
7.3	Cursos capacitación			690 217				
7.4	Seminarios						854 542	
7.7	Otros							
	Gras Técnicas							
8	Gastos generales							
8.1	Consumos básicos							
8.2	Fotocopias							
8.3	Materiales oficina							
8.4	Materiales audiovisuales							
8.6	Otros							
9	Imprevistos (5%)	89 974	88 113	95 623	57 452	61 312	97 285	52 538
10	Otros							
TOTAL		1 889 450	1 808 379	2 012 285	1 206 487	1 287 558	2 042 994	1 103 305

Ítem de Gasto		AÑO 2.002	DICIEMBRE 2.002
1	RR.HH.	-	-
1.1	Profesionales	-	-
	Coordinador	450.000	450.000
	Coordinador alterno	350.000	350.000
	Encargado de gestión e información	-	-
1.2	Técnicos	-	-
	Técnico Agrícola	-	-
1.4	Asesores	-	-
	Asesor Técnico	-	-
	Asesor Jurídico	-	-
	Asesorías	-	-
	Asesoría técnica	-	-
1.6	Administrativos	-	-
	Secretaría	-	-
1.7	Otros	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-
	Notebook	-	-
	Impresora	240.500	240.500
	Cámara Digital	-	-
	Scanner	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-
	Proyector multimedia	-	-
	Telón con trípode	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	20.560	20.560
	Celular para internet	19.980	19.980
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-
	PC	21.875	21.875
	Impresora	2.500	2.500
	Fax	834	834
2.3	Arriendo de equipos	-	-
2.4	Otros	-	-
	Camioneta	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-
	Oficina	50.000	50.000
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes	-	-
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	-	-
4.6	Peajes	-	-
4.7	Otros	-	-
5	Materiales e Insumos	-	-
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-
	Información	300.000	300.000
6	Servicio de terceros	-	-
6.2	Diseños	-	-
	Página Web	-	-
6.3	Otros servicios	-	-
7	Difusión	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Talleres	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
7.4	Seminarios	-	-
7.7	Otros	-	-
	Giras Técnicas	-	-
8	Gastos generales	-	-
8.1	Consumos básicos	131.000	131.000
8.2	Fotocopias	-	-
8.3	Materiales oficina	60.000	60.000
8.4	Material audiovisual	-	-
8.6	Otros	-	-
9	Imprevistos (5%)	82.362	82.362
		-	-
10	Otros	-	-
TOTAL		1.729.611	1.729.611

Item de Gasto		ANO 2.003	ENERO 2.003	FEBRERO 2.003	MARZO 2.003	ABRIL 2.003
1	RR.HH.	-				
1.1	Profesionales	-				
	Coordinador	5.616.000	468.000	468.000	468.000	468.000
	Coordinador alterno	4.368.000	364.000	364.000	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información	-				
1.2	Técnicos	-				
	Técnico Agrícola	-				
1.4	Asesores	-				
	Asesor Técnico	-				
	Asesor Jurídico	-				
	Asesorías	-				
	Asesoría técnica	-				
1.6	Administrativos	-				
	Secretaria	-				
1.7	Otros	-				
2	EQUIPAMIENTO	-				
2.1	Adquisición de Equipos	-				
2.1.1	Equipos Computacionales	-				
	Notebook	-				
	Impresora	-				
	Cámara Digital	-				
	Scanner	-				
2.1.4	Otros Equipos	-				
	Proyector multimedia	-				
	Telón con trípode	-				
	Cable de conexión a Internet Móvil	-				
	Celular para internet	-				
2.2	Valoración de Uso de equipos	-				
	PC	273.000	22.750	22.750	22.750	22.750
	Impresora	31.200	2.600	2.600	2.600	2.600
	Fax	10.408	867	867	867	867
2.3	Arriendo de equipos	-				
2.4	Otros	-				
	Camioneta	-				
3	INFRAESTRUCTURA	-				
3.1	Uso de infraestructura	-				
	Oficina	624.000	52.000	52.000	52.000	52.000
3.2	Otros	-				
4	Movilización, viáticos y combustible	-				
4.1	Viáticos nacionales	-				
4.2	Viáticos internacionales	-				
4.4	Pasajes	-				
	Nacionales	-				
	Internacionales	-				
4.5	Combustibles	-				
4.6	Peajes	-				
4.7	Otros	-				
5	Materiales y Insumos	-				
5.1	Herramientas	-				
5.2	Insumos de Laboratorio	-				
5.3	Insumos de campo	-				
5.4	Materiales varios	-				
5.5	Otros	-				
	Software Base Datos (MSAccess)	-				
	Información	312.000				
6	Servicio de terceros	-				
6.2	Diseños	-				
	Página Web	-				
6.3	Otros servicios	-				
7	Difusión	-				
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-				
7.2	Talleres	-				
7.3	Cursos capacitación	-				
7.4	Seminarios	-				
7.7	Otros	-				
	Giras Técnicas	-				
8	Gastos generales	-				
8.1	Consumos básicos	1.634.880	136.240	136.240	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	499.200	41.600	41.600	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	748.800	62.400	62.400	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual	93.600				
8.6	Otros	-				
9	Imprevistos (5%)	710.554	57.523	57.523	57.523	57.523
		-				
10	Otros	-				
TOTAL		14.921.643	1.207.980	1.207.980	1.207.980	1.207.980

ANEXO E

Ítem de Gasto		MAYO 2.003	JUNIO 2.003	JULIO 2.003	AGOSTO 2.003	SEPTIEMBRE 2.003	OCTUBRE 2.003
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador	468.000	468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
	Coordinador asistente	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información						
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola						
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico						
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
	Asesoría técnica						
1.6	Administrativos						
	Secretaría						
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Cámara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC	22.750	22.750	22.750	22.750	22.750	22.750
	Impresora	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
	Fax	867	867	867	867	867	867
2.3	Arrendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de Infraestructura						
	Oficina	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales						
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles						
4.6	Peajes						
4.7	Otros						
5	Materiales y Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas						
7.2	Talleres						
7.3	Cursos capacitación						
7.4	Seminarios						
7.7	Otros						
	Giras Técnicas						
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	136.240	136.240	136.240	136.240	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual						31.200
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	57.523	57.523	57.523	57.523	57.523	59.083
10	Otros						
TOTAL		1.207.980	1.207.980	1.207.980	1.207.980	1.207.980	1.240.740

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2.003	DICIEMBRE 2.003
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador	468.000	468.000
	Coordinador alterno	364.000	364.000
	Encargado de gestión e información		
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola		
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico		
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
	Asesoría técnica		
1.6	Administrativos		
	Secretaría		
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Camara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Móvil		
	Celular para Internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC	22.750	22.750
	Impresora	2.600	2.600
	Fax	867	867
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina	52.000	52.000
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales		
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Peajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles		
4.6	Peajes		
4.7	Otros		
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información		312.000
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos	136.240	136.240
8.2	Fotocopias	41.600	41.600
8.3	Materiales oficina	62.400	62.400
8.4	Material audiovisual	31.200	31.200
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	59.083	74.683
10	Otros		
TOTAL		1.240.740	1.568.340

Ítem de Gasto		AÑO 2.004	ENERO 2.004	FEBRERO 2.004	MARZO 2.004	ABRIL 2.004
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	5 840 640	486 720	486 720	486 720	486 720
	Coordinador alterno	4 542 720	378 560	378 560	378 560	378 560
	Encargado de gestión e información	-	-	-	-	-
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	-	-	-	-	-
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	-	-	-	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-
	Asesoría técnica	2 255 136	-	-	557 024	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaria	-	-	-	-	-
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	283 920	23 660	23 660	23 660	23 660
	Impresora	32 448	2 704	2 704	2 704	2 704
	Fax	10 825	902	902	902	902
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	648 960	54 080	54 080	54 080	54 080
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-	-	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	-	-	-	-
4.6	Pasajes	-	-	-	-	-
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales e Insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	324 480	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	-
7.2	Talleres	-	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Gastos Técnicos	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1 700 275	141 690	141 690	141 690	141 690
8.2	Fotocopias	519 168	43 264	43 264	43 264	43 264
8.3	Materiales oficina	778 752	64 896	64 896	64 896	64 896
8.4	Material audiovisual	389 376	32 448	32 448	32 448	32 448
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	886 335	61 448	61 448	89 297	61 448
		-	-	-	-	-
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		18 193 035	1 290 370	1 290 370	1 875 245	1 290 370

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2.004	JUNIO 2.004	JULIO 2.004	AGOSTO 2.004	SEPTIEMBRE 2.004	OCTUBRE 2.004
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador	486.720	486.720	486.720	486.720	486.720	486.720
	Coordinador alterno	378.560	378.560	378.560	378.560	378.560	378.560
	Encargado de gestión e información						
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola						
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico						
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
	Asesoría técnica	1.188.128		529.984			
1.6	Administrativos						
	Secretaria						
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Cámara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC	23.660	23.660	23.660	23.660	23.660	23.660
	Impresora	2.704	2.704	2.704	2.704	2.704	2.704
	Fax	902	902	902	902	902	902
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de infraestructura						
	Oficina	54.080	54.080	54.080	54.080	54.080	54.080
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales						
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles						
4.6	Peajes						
4.7	Otros						
5	Materiales y Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas						
7.2	Talleres						
7.3	Cursos capacitación						
7.4	Seminarios						
7.7	Otros						
	Giras Técnicas						
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	141.690	141.690	141.690	141.690	141.690	141.690
8.2	Fotocopias	43.264	43.264	43.264	43.264	43.264	43.264
8.3	Materiales oficina	64.896	64.896	64.896	64.896	64.896	64.896
8.4	Material audiovisual	32.448	32.448	32.448	32.448	32.448	32.448
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	119.853	61.446	87.945	61.446	61.446	61.446
10	Otros						
TOTAL		2.516.904	1.290.370	1.846.853	1.290.370	1.290.370	1.290.370

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2.004	DICIEMBRE 2.004
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador	486.720	486.720
	Coordinador alterno	378.560	378.560
	Encargado de gestión e información		
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola		
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico		
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
	Asesoría técnica		
1.6	Administrativos		
	Secretaría		
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Cámara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Móvil		
	Celular para internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC	23.660	23.660
	Impresora	2.704	2.704
	Fax	902	902
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Oficina	54.080	54.080
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales		
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles		
4.6	Peajes		
4.7	Otros		
5	Materiales y insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información		324.480
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos	141.690	141.690
8.2	Fotocopias	43.264	43.264
8.3	Materiales oficina	64.896	64.896
8.4	Material audiovisual	32.448	32.448
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	61.446	77.670
10	Otros		
TOTAL		1.290.370	1.631.074

Item de Gasto		AÑO 2.005	ENERO 2.005	FEBRERO 2.005	MARZO 2.005	ABRIL 2.005
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	6.074.266	506.189	506.189	506.189	506.189
	Coordinador alterno	4.724.429	393.702	393.702	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información	-	-	-	-	-
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	-	-	-	-	-
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	-	-	-	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-
	Asesoría técnica	551.183	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	-	-	-	-	-
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	295.277	24.606	24.606	24.606	24.606
	Impresora	33.746	2.812	2.812	2.812	2.812
	Fax	11.258	938	938	938	938
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	674.918	56.243	56.243	56.243	56.243
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-	-	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasejes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	-	-	-	-
4.6	Peajes	-	-	-	-	-
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	337.459	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	-
7.2	Talleres	-	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.768.286	147.357	147.357	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	539.935	44.995	44.995	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	809.902	67.492	67.492	67.492	67.492
8.4	Materiales audiovisual	404.951	33.746	33.746	33.746	33.746
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	811.280	63.904	63.904	63.904	63.904
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		17.036.880	1.341.985	1.341.985	1.341.985	1.341.985

ANEXO E

Item de Gasto		MAYO 2.005	JUNIO 2.005	JULIO 2.005	AGOSTO 2.005	SEPTIEMBRE 2.005	OCTUBRE 2.005
1	RR.HH.						
1.1	Profesionales						
	Coordinador	506.189	506.189	506.189	506.189	506.189	506.189
	Coordinador alterno	393.702	393.702	393.702	393.702	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información						
1.2	Técnicos						
	Técnico Agrícola						
1.4	Asesores						
	Asesor Técnico						
	Asesor Jurídico						
	Asesorías						
	Asesoría técnica	551.183					
1.6	Administrativos						
	Secretaría						
1.7	Otros						
2	EQUIPAMIENTO						
2.1	Adquisición de Equipos						
2.1.1	Equipos Computacionales						
	Notebook						
	Impresora						
	Cámara Digital						
	Scanner						
2.1.4	Otros Equipos						
	Proyector multimedia						
	Telón con trípode						
	Cable de conexión a Internet Móvil						
	Celular para internet						
2.2	Valoración de Uso de equipos						
	PC	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606	24.606
	Impresora	2.812	2.812	2.812	2.812	2.812	2.812
	Fax	938	938	938	938	938	938
2.3	Arriendo de equipos						
2.4	Otros						
	Camioneta						
3	INFRAESTRUCTURA						
3.1	Uso de Infraestructura						
	Oficina	56.243	56.243	56.243	56.243	56.243	56.243
3.2	Otros						
4	Movilización, viáticos y combustible						
4.1	Viáticos nacionales						
4.2	Viáticos internacionales						
4.4	Pasajes						
	Nacionales						
	Internacionales						
4.5	Combustibles						
4.6	Peajes						
4.7	Otros						
5	Materiales y Insumos						
5.1	Herramientas						
5.2	Insumos de Laboratorio						
5.3	Insumos de campo						
5.4	Materiales varios						
5.5	Otros						
	Software Base Datos (MSAccess)						
	Información						
6	Servicio de terceros						
6.2	Diseños						
	Página Web						
6.3	Otros servicios						
7	Difusión						
7.1	Días de campo y charlas técnicas						
7.2	Talleres						
7.3	Cursos capacitación						
7.4	Seminarios						
7.7	Otros						
	Giras Técnicas						
8	Gastos generales						
8.1	Consumos básicos	147.357	147.357	147.357	147.357	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	44.995	44.995	44.995	44.995	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	67.492	67.492	67.492	67.492	67.492	67.492
8.4	Material audiovisual	33.746	33.746	33.746	33.746	33.746	33.746
8.6	Otros						
9	Imprevistos (5%)	91.463	63.904	63.904	63.904	63.904	63.904
10	Otros						
TOTAL		1.920.727	1.341.985	1.341.985	1.341.985	1.341.985	1.341.985

ANEXO E

Item de Gasto		NOVIEMBRE 2,005	DICIEMBRE 2,005
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Coordinador	506.189	506.189
	Coordinador alterno	393.702	393.702
	Encargado de gestión e información		
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola		
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico		
	Asesor Jurídico		
	Asesorías		
	Asesoría técnica		
1.6	Administrativos		
	Secretaría		
1.7	Otros		
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	Notebook		
	Impresora		
	Cámara Digital		
	Scanner		
2.1.4	Otros Equipos		
	Proyector multimedia		
	Telón con trípode		
	Cable de conexión a Internet Móvil		
	Celular para internet		
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC	24.606	24.606
	Impresora	2.812	2.812
	Fax	938	938
2.3	Arriendo de equipos		
2.4	Otros		
	Camioneta		
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de infraestructura		
	Oficina	56.243	56.243
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales		
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales		
	Internacionales		
4.5	Combustibles		
4.6	Pesajes		
4.7	Otros		
5	Materiales y Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)		
	Información		337.459
6	Servicio de terceros		
6.2	Diseños		
	Página Web		
6.3	Otros servicios		
7	Difusión		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Talleres		
7.3	Cursos capacitación		
7.4	Seminarios		
7.7	Otros		
	Giras Técnicas		
8	Gastos generales		
8.1	Consumos básicos	147.357	147.357
8.2	Fotocopias	44.995	44.995
8.3	Materiales oficina	67.492	67.492
8.4	Material audiovisual	33.746	33.746
8.6	Otros		
9	Imprevistos (5%)	63.904	80.777
10	Otros		
TOTAL		1.341.985	1.686.317

Item de Gasto		AÑO 2.006	ENERO 2.006	FEBRERO 2.006	MARZO 2.006	ABRIL 2.006
1	RR.HH.	-	-	-	-	-
1.1	Profesionales	-	-	-	-	-
	Coordinador	5.790.800	526.436	526.436	526.436	526.436
	Coordinador alterno	4.503.955	409.450	409.450	409.450	409.450
	Encargado de gestión e información	-	-	-	-	-
1.2	Técnicos	-	-	-	-	-
	Técnico Agrícola	5.147.378	467.943	467.943	467.943	467.943
1.4	Asesores	-	-	-	-	-
	Asesor Técnico	-	-	-	-	-
	Asesor Jurídico	-	-	-	-	-
	Asesorías	-	-	-	-	-
	Asesoría técnica	526.436	-	-	-	-
1.6	Administrativos	-	-	-	-	-
	Secretaría	-	-	-	-	-
1.7	Otros	-	-	-	-	-
2	EQUIPAMIENTO	-	-	-	-	-
2.1	Adquisición de Equipos	-	-	-	-	-
2.1.1	Equipos Computacionales	-	-	-	-	-
	Notebook	-	-	-	-	-
	Impresora	-	-	-	-	-
	Cámara Digital	-	-	-	-	-
	Scanner	-	-	-	-	-
2.1.4	Otros Equipos	-	-	-	-	-
	Proyector multimedia	-	-	-	-	-
	Telón con trípode	-	-	-	-	-
	Cable de conexión a Internet Móvil	-	-	-	-	-
	Celular para internet	-	-	-	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos	-	-	-	-	-
	PC	281.497	25.591	25.591	25.591	25.591
	Impresora	32.171	2.925	2.925	2.925	2.925
	Fax	10.732	976	976	976	976
2.3	Arriendo de equipos	-	-	-	-	-
2.4	Otros	-	-	-	-	-
	Camioneta	-	-	-	-	-
3	INFRAESTRUCTURA	-	-	-	-	-
3.1	Uso de Infraestructura	-	-	-	-	-
	Oficina	543.422	58.493	58.493	58.493	58.493
3.2	Otros	-	-	-	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible	-	-	-	-	-
4.1	Viáticos nacionales	-	-	-	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-	-	-	-
4.4	Pasajes	-	-	-	-	-
	Nacionales	-	-	-	-	-
	Internacionales	-	-	-	-	-
4.5	Combustibles	-	-	-	-	-
4.6	Peajes	-	-	-	-	-
4.7	Otros	-	-	-	-	-
5	Materiales y insumos	-	-	-	-	-
5.1	Herramientas	-	-	-	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-	-	-	-
5.4	Materiales varios	-	-	-	-	-
5.5	Otros	-	-	-	-	-
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-
	Información	-	-	-	-	-
6	Servicio de terceros	-	-	-	-	-
6.2	Diseños	-	-	-	-	-
	Página Web	-	-	-	-	-
6.3	Otros servicios	-	-	-	-	-
7	Difusión	-	-	-	-	-
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-	-	-	-
7.2	Talleres	-	-	-	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-	-	-	-
7.4	Seminarios	-	-	-	-	-
7.7	Otros	-	-	-	-	-
	Giras Técnicas	-	-	-	-	-
8	Gastos generales	-	-	-	-	-
8.1	Consumos básicos	1.695.766	153.251	153.251	153.251	153.251
8.2	Fotocopias	514.738	46.794	46.794	46.794	46.794
8.3	Materiales oficina	772.107	70.192	70.192	70.192	70.192
8.4	Material audiovisual	386.053	35.096	35.096	35.096	35.096
8.6	Otros	-	-	-	-	-
9	Imprevistos (5%)	988.431	89.857	89.857	89.857	89.857
10	Otros	-	-	-	-	-
TOTAL		21.283.487	1.887.005	1.887.005	1.887.005	1.887.005

ANEXO F

[illegible]



ANEXO F

CARTAS COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN DE GRUPOS DE AGRICULTORES

CARTA COMPROMISO

Por la presente comprometo mi participación activa en el proyecto "Integración Horizontal entre Productores Empresariales y Campesinos de Arándano, para el Mejoramiento Competitivo", ejecutado por la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. y cofinanciado por la Fundación para la Innovación Agraria.

Comprometemos nuestro máximo esfuerzo por desarrollar una alianza constructiva con los restantes productores involucrados en el proyecto, en torno a la producción de arándano, participando activamente en las actividades de reforzamiento de la asociatividad y de mejoramiento técnico y de gestión, con el objeto de abordar adecuadamente el negocio del arándano.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Héctor Ferrada', written over a horizontal line.

Héctor Hernán Ferrada Navarro

Parral, 30 de septiembre de 2002.

CARTA COMPROMISO

Por la presente comprometemos la participación activa de la Sociedad Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda. en el proyecto "Integración Horizontal entre Productores Empresariales y Campesinos de Arándano, para el Mejoramiento Competitivo", ejecutado por la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. y cofinanciado por la Fundación para la Innovación Agraria.

Comprometemos nuestro máximo esfuerzo por incursionar en la producción de arándano en conjunto con los productores representados por don Raúl Dastres, y participar activamente en las actividades de mejoramiento técnico y de gestión, con el objeto de abordar adecuadamente el negocio del arándano.

Firma en representación de la Sociedad Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda., don Rafael Castro Hidalgo, Presidente de la Directiva de la Sociedad.



Rafael Castro/Hidalgo
Presidente Directiva

Petorca, 4 de octubre de 2002.



CARTA COMPROMISO

Parral, 14 de octubre del 2002.

El GTT de arándanos de Linares a través de su presidente Sr. Jorge Bawlitza, se compromete a apoyar a los demás productores participantes en el proyecto **"INTEGRACION HORIZONTAL ENTRE PRODUCTORES EMPRESARIALES Y CAMPESINOS DE ARANDANO PARA EL MEJORAMIENTO COMPETITIVO"** código FIA-PI-C-2002-1-G-47, entregando una asesoría experiencial técnica y de gestión, con el objeto de abordar adecuadamente el negocio del arándano y proyectar el rubro competitivamente hacia el futuro.

Las actividades comprometidas contemplan la participación en apoyo general durante toda la ejecución del proyecto, además de: 2 talleres, 1 curso y 1 gira en el año 2004, 1 taller en el año 2005 y 3 visitas a predios en el año 2006, con un tiempo promedio al año estimado en 1%.

Agustín Millar Bravo

Agrícola Entre Ríos Ltda.

José Bullemore Ruiz

Carlos Abujatum Morales

Ricardo Alcerreca Bontempi

Jorge Pollmann Reyes

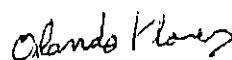
Raúl Dastres Abarca

Jorge Bawlitza D.
RUT
Presidente GTT

CARTA COMPROMISO

Por la presente comprometo mi participación activa en el proyecto "Integración Horizontal entre Productores Empresariales y Campesinos de Arándano, para el Mejoramiento Competitivo", ejecutado por la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. y cofinanciado por la Fundación para la Innovación Agraria.

Comprometemos nuestro máximo esfuerzo por desarrollar una alianza constructiva con los restantes productores involucrados en el proyecto, en torno a la producción de arándano, participando activamente en las actividades de reforzamiento de la asociatividad y de mejoramiento técnico y de gestión, con el objeto de abordar adecuadamente el negocio del arándano.



Orlando Flores Retamal

Parral, 30 de septiembre de 2002.