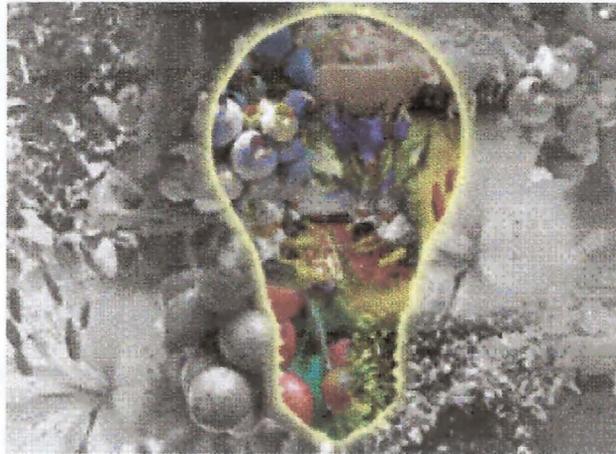




FIC REGIONAL

Fundación para la Innovación Agraria, FIA

CONVOCATORIA DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN 2011/2012



FORMULARIO DE POSTULACIÓN PROPUESTA COMPLETA

(Fuente: Arial / Tamaño: 10)

NOVIEMBRE 2011

TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS.....	1
1. RESUMEN DEL PROYECTO.....	2
2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES	5
3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO	9
4. ORGANIZACION	25
5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION	28
6. ESTRATEGIA DE DIFUSION DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO	29
7. COSTOS DEL PROYECTO	30
8. INDICADORES DE IMPACTO.....	32
9. GARANTIAS.....	33
10. ANEXOS	

1. RESUMEN DEL PROYECTO

1.1. Nombre del proyecto

PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA

1.2. Subsector y rubro de impacto del proyecto de acuerdo a CIIU-Clasificador de actividades económicas para Chile y especie principal, si aplica. (ver Anexo 1),

Código CIIU	1549
Subsector	
Rubro	
Especie (si aplica)	

1.3. Identificación del ejecutor (completar Anexos 2, 5, 8 y 9).

Nombre	CORPORACION DE DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE EL LOA
Giro	Administración de proyectos sociales
Rut	
Representante Legal	Victor Realini Saldaña
Firma Representante Legal	

1.4. Identificación del o los asociados (completar Anexos 3 y 5 para cada asociado).

Asociado 1	
Nombre	S.C. Minera El Abra
Giro	Minería
Rut	
Representante Legal	ANTONIONI STEVENS Jefe de Operaciones y Gerente Subrogante
Firma Representante Legal	

Asociado 2	
Nombre	Asociación Indígena de Mujeres Atacameñas de Lasana Quillantay
Giro	Elaboración de artesanías y productos agrícolas

Rut	
Representante Legal	Luciana Perez Yufila Presidenta Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay
Firma Representante Legal	

1.5. Período de ejecución

Fecha inicio	01 noviembre 2012
Fecha término	31 agosto 2013 <i>2014.</i>
Duración (meses)	22

1.6. Lugar en el que se llevará a cabo el proyecto

Región	Antofagasta
Provincia	El Loa
Comuna	Calama

1.7. Estructura de costos del proyecto

Aportes		Monto (\$)	%
FIA			
CONTRAPARTE	Pecuniario		
	No pecuniario		
	Subtotal		
Total (FIA + subtotal)			

1.8. Indique a que está vinculada la innovación del proyecto (marque con una X).

Bienes y/o servicios	X	Proceso	
----------------------	---	---------	--

1.9. Resumen ejecutivo del proyecto: indicar problema/oportunidad, solución innovadora propuesta, objetivos y resultados esperados del proyecto.

El proyecto busca implementar un modelo de desarrollo productivo y de negocios, que permita a las productoras atacameñas de té de zanahoria del valle de Lasana, poner en valor su producto, darle un sello local e incursionar en nuevos mercados.

Para ello se busca determinar las propiedades organolépticas y nutricionales del producto, regularizar los permisos y autorizaciones para producirlo bajo los estándares de calidad requeridos, desarrollar un manual de imagen de marca y promoción y realizar actividades promocionales para la generación y consolidación de canales de comercialización.

Dado que se busca alcanzar un nivel de producción agroindustrial para un producto con sello gourmet, el proyecto contempla el desarrollo del producto y la implementación de procesos de gestión organizacional y comercial.

A través de este proyecto, se espera lograr beneficios económicos concretos en las productoras asociadas a la agroindustria, obtener un producto normado y validado en el mercado, así como procesos agroindustriales estandarizados para la producción del té de zanahoria, y el desarrollo de canales de comercialización adecuados que permitan posicionar el producto en el mercado objetivo.

Asimismo, se busca potenciar las capacidades de las productoras para profesionalizar sus prácticas productivas, con la finalidad de obtener un producto agrícola de calidad homogénea que de sustento a la producción agroindustrial de té de zanahoria y haga eficiente y sostenible la adopción de nuevas tecnologías, conservando las características propias que le añaden valor y hacen atractivo el producto.

2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES

2.1. Reseña del ejecutor: indicar **brevemente** la historia del ejecutor, cuál es su negocio y cómo éste se relaciona con el proyecto.

La Corporación de Desarrollo de la Provincia El Loa –Proloa- es una corporación sin fines de lucro que busca el desarrollo sustentable de la Provincia El Loa por medio del mejoramiento en la calidad de vida de sus habitantes. A lo largo de su trayectoria, este objetivo se ha logrado a través del constante apoyo de las empresas que componen la corporación, que en la actualidad alcanza a 17 socios que trabajan constantemente en la implementación de nuevos proyectos e ideas.

De esa forma, en sus 10 años de compromiso con la provincia, Proloa ha focalizado su trabajo en tres importante áreas de desarrollo: Educación y Cultura, Medioambiente, y Capacitación y Empleabilidad.

La primera de estas áreas –Educación-, centra su atención en la generación de instancias que permitan aumentar las posibilidades de una educación más allá de la esencial, esto con la colaboración constante de las empresas socias que comparten el deseo de brindar a las futuras generaciones una formación de calidad para que se transformen en técnicos y profesionales de excelente nivel.

En el ámbito del Medioambiente, Proloa ha querido ser un aporte a través de la incorporación de tecnologías que utilicen energías renovables presentes en la zona, como el sol y el viento, esto con el fin de contribuir en la obtención de un ambiente sano y más limpio.

Por último, en el área de Capacitación y Empleabilidad, la Corporación de Desarrollo de la Provincia El Loa ha enfocado esfuerzos para colaborar en el mejoramiento y gestión de los emprendedores y microempresarios de El Loa, además de ayudar en la creación de nuevas fuentes laborales por medio de alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas.

A nivel de funcionamiento orgánico, PROLOA opera con un staff profesional permanente, el cual es responsable a partir de sus diferentes competencias técnicas, de planificar, ejecutar y supervisar los diferentes convenios y proyectos, implementados por la Corporación. Este equipo permanente está conformado por: Gerente General, Asistente de Gerencia, Encargado de Comunicaciones, Encargada de fomento productivo y Apoyo Técnico de Proyectos.

Al grupo anterior se deben sumar, los diferentes equipos de trabajo contratados específicamente para desarrollar los diferentes proyectos y convenios que la Corporación implementa en sus tres áreas de acción; a) Educación y cultura b) Medioambiente c) Fomento productivo.

En términos financieros, la corporación funciona operativamente a partir de las cuotas que las empresas socias realizan de manera regular, además de los recursos transferidos en el marco de los proyectos y convenios desarrollados con financiamiento externo tanto público como privado. Durante el año 2011, la Corporación ha ejecutado exitosamente proyectos y convenios

A nivel de infraestructura, Proloa dispone de amplias oficinas, ubicadas en el sector céntrico de Calama, (200 m2 en material sólido que incluyen secretaria, gerencia, 2 oficinas de trabajo, sala de reuniones, cocina, 3 baños, bodega y patio estacionamiento). A lo anterior se debe sumar la infraestructura aportada por los socios en casos específicos de capacitaciones y actividades de nivel masivo (Salones de capacitación, auditorios, salas de clases, laboratorios de computación, etc.)

Desde su fundación, Proloa ha asumido con creciente éxito numerosos proyectos y programas destinados a impactar directamente en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la Provincia de El Loa, siendo sujetos prioritarios de tención las comunidades indígenas del ADI (Área de Desarrollo indígena) Alto el Loa.

Con estas últimas, se han desarrollado de manera exitosa numerosos proyectos destinados a potenciar y diversificar el potencial productivo, sin que ello implique por cierto renunciar a la tradición cultural de estos grupos humanos, la cual los define y les entrega un sello diferenciador.

2.1.1. ¿El ejecutor ha obtenido cofinanciamientos de FIA u otras agencias del Estado?
(marque con una X)

SI	X	NO	
----	---	----	--

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

Cofinanciamiento 1	
Nombre agencia	FOSIS
Nombre proyecto	Programa de Apoyo a las Actividades Económicas
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	2009,2010,2011 y 2012
Fecha de término	
Principales Resultados	<p>Proyectos financiados por el Fosis, los cuales perseguían apoyar el desarrollo de aproximadamente 120 emprendimientos de la Provincia El Loa.</p> <p>El proceso de trabajo desarrollado incluía la transferencia de recursos para adquisición de activos y la implementación de prácticas de gestión para promover y desarrollar los negocios.</p> <p>El proyecto correspondiente al año 2012 está actualmente en etapa de ejecución, estando planificado su cierre para el mes de octubre del presente año.</p>

Cofinanciamiento 2	
Nombre agencia	Gobierno Regional de Antofagasta
Nombre proyecto	Cuentos e Historias de la Comunidad de Taira
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	2011
Fecha de término	2012
Principales Resultados	<p>Proyecto de recato el patrimonio cultural de las comunidad de Taira por medio de la elaboración de un libro de cuentos e historias propias de dicha comunidad y sector.</p> <p>Se elaboraron 1500 ejemplares en calidad Premium los cuales fueron distribuidos por los establecimientos educacionales y bibliotecas de la Provincia de El loa.</p>

2.2. Reseña del o los asociados: indicar **brevemente** la historia de cada uno de los asociados, sus respectivos negocios y cómo estos se relacionan con el ejecutor en el marco del proyecto. Complete un cuadro para cada asociado.

Nombre asociado 1	S.C. Minera El Abra
<p>Sociedad Contractual Minera El Abra, es una empresa minera propiedad del consorcio Internacional Freeport – McMoRan Copper & Gold, la cual desde su instalación en la Provincia El Loa ha desarrollado y apoyado diferentes iniciativas y proyectos que buscan impactar positivamente en los grupos humanos y comunidades ubicadas en las aéreas de impacto de sus faenas industriales.</p> <p>El área de Comunidad y AAPP de Minera El Abra, participa activamente en numerosas comisiones y mesas de trabajo interesadas en promover el desarrollo social de la comunidad, tales como: la Asociación de Industriales de Antofagasta, la Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa, El Consejo Asesor Comunal de Educación, Calama Plus, entre otros.</p> <p>Entre los principales ámbitos de acción a nivel comunitario, donde Minera El Abra realiza aportes, se destacan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementación de programas de fomento productivo - Financiamiento de equipos de apoyo técnico para las comunidades indígenas - Financiamiento de infraestructura comunitaria - Desarrollo y apoyo de iniciativas artístico culturales - Implementación y apoyo de programas de desarrollo agrícola - Implementación de programas de apoyo y complemento educacional - Implementación de programas de transferencia tecnológica y utilización de energías limpias. 	

Nombre asociado 2	Asociación Indígena de Mujeres Atacameñas de Lasana
<p>La Asociación de Mujeres atacameñas Quillantay de Lasana, fue fundada el año 2004 y su principal objetivo es contribuir al desarrollo y fomento de la calidad de vida de sus integrantes, mujeres atacameñas pertenecientes al poblado de Lasana.</p> <p>La asociación está integrada por un total de 26 mujeres, quienes elaboran diversos productos artesanales, como Tejidos en lana de llama, oveja y alpaca, trabajos en greda y madera, productos gastronómicos como queque de zanahoria, maíz tostado, maíz pelado (patazka), rosquete, té de zanahoria, harina de maíz capia. Infusión de rosas y de hierbas medicinales.</p> <p>Todos estos productos son comercializados en su sala de ventas ubicada en el poblado de Lasana, frente al Pukará, la cual está habilitada con toda su producción dispuesta para ser vendida al público. El local es atendido diariamente por las socias de la agrupación.</p> <p>La organización, ha sido beneficiaria del Programa de Reinserción Laboral y Empleo Fosis, ejecutado por Proloa durante el año 2006 y apoyada permanentemente por el Programa Servicio País perteneciente a la Fundación para la Superación de la Pobreza.</p> <p>Del mismo modo, durante el año 2009 fueron beneficiarias de una gira técnica financiada por el FIA.</p>	

2.3. Reseña del coordinador del proyecto (completar Anexo 4).

2.3.1. Datos de contacto

Nombre	Alexandra Marín Armijo
Fono	
e-mail	

2.3.2. Indicar **brevemente** la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador del proyecto.

Ingeniero en Agronegocios con amplia experiencia en la coordinación y conducción de programas y proyectos de desarrollo económico.
Desde el año 2011 a la fecha se desempeña como Gerente General de la Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa, instancia donde es responsable de la conducción de los equipos técnicos que ejecutan los diferentes proyectos y programas que la corporación implementa, así como el funcionamiento y manejo administrativo de los mismos.

Entre las principales experiencia laborales vinculadas con el presente proyecto, se destacan:

- Profesional equipo Servicio País, responsable de ejecutar fondo concursable para desarrollo económico productivo en los niveles individual y asociativo, para las comunidades indígenas del Alto El Loa.
- Coordinador de diferentes proyectos ejecutados con financiamiento Fosis, destinados a promover el desarrollo económico y social en diferentes grupos con altos niveles de vulnerabilidad.
- Profesional responsable de diseño y ejecución de dos giras técnicas financiada por el FIA, durante el año 2009. Las organizaciones beneficiarias fueron la Asociación de Mujeres Atacameñas Quillantay de Lasana y la Asociación de Mujeres Ninchies Lickau Cota de Toconce.
- Desarrollo de actividades de consultoría, vinculadas en su mayoría con proyectos e investigaciones de desarrollo productivo agrícola.

3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO

3.1. Problema u oportunidad: identificar y describir claramente el problema y/u oportunidad de mercado que da origen al proyecto de innovación.

A nivel de la Provincia de El Loa, el clima desértico frío, caracterizado a su vez por escasas precipitaciones y un promedio de bajas temperaturas, sumado a la escasez del recurso hídrico, han significado que la producción agrícola sea testimonial, desarrollándose de manera marginal en algunos pocos valles que presentan características micro climatológicas que posibilitan la producción menor de algunas hortalizas y frutales.

Todos estos productos son destinados mayoritariamente al mercado local, siendo a su vez la única fuente de ingresos de un importante número de familias, principalmente de comunidades indígenas de las etnias Atacameña, Quechua y Aymara, quienes por razones ancestrales y culturales se dedican a la agricultura y ganadería.

Aun cuando se han realizado algunos esfuerzos desde agencias de gobierno y ONG por apoyar y potenciar la producción silvoagropecuaria de la provincia, la escasez de agua y escasa diversificación productiva e innovación, hacen que sea urgente impulsar iniciativas que centren los esfuerzos en generar nuevos productos y desarrollar con ello la figura de las agroindustrias.

Pese a que la estrategia regional de desarrollo reconoce que la agricultura en la región es marginal y no representa un volumen significativo del PIB, se establece como estratégico en dicho instrumento, *“el potenciar la diversificación productiva de la región, fortaleciendo los sistemas productivos locales mediante el uso de recursos endógenos, con énfasis en la pequeña minería, las actividades del borde costero, la energía, el turismo y la agricultura”*.

Para alcanzar lo anterior es imprescindible el aprovechamiento de la capacidad productiva con la que actualmente se cuenta, agregando valor a dichos productos y generando canales de comercialización y distribución que sobrepasen el autoconsumo y el mercado local inmediato.

Específicamente en el valle de Lasana, distante a unos 45 kilómetros de la ciudad de Calama, están asentadas 50 familias pertenecientes a la etnia atacameña, quienes se dedican principalmente a la agricultura de subsistencia.

Gracias a que el valle es regado permanentemente con aguas del Río Loa, en el se produce maíz, alfalfa, zanahorias, betarragas, cebollines y acelgas. Todos estos productos se destinan al autoconsumo familiar y un margen mínimo se comercializa en la ciudad de Calama.

Desde el origen del asentamiento, sus habitantes aprovechan la producción de zanahorias para elaborar de manera artesanal el denominado te de zanahorias, infusión que es vendida de manera directa en el poblado y en ferias de emprendimiento y biodiversidad de Calama.

Aun cuando a la fecha no es importante o significativo en la economía de estos agricultores el beneficio por la venta de este producto, desarrollado de manera adecuada en todos los niveles (producción, promoción y venta) permitirá el aprovechamiento de un recurso local, la generación de empleos y la revalorización de un conocimiento ancestral atacameño.

Se trata entonces de poner en valor un producto con sello local, basado en una receta tradicional atacameña, el cual es altamente valorado por los turistas y clientes que lo consumen.

3.2. Solución innovadora: Describir claramente qué solución se propone en el proyecto para resolver el problema y/o aprovechar la oportunidad de mercado y cuál es su mérito innovador.

Lo que se busca es el desarrollo, producción y comercialización del té de zanahorias elaborado en el valle de Lasana de la Provincia de El Loa.

A través de dicho producto se pretende alcanzar una innovación productiva que permita aprovechar la producción de zanahorias del valle, generando una fuente de ingresos permanentes por medio de la implementación de una agroindustria.

La innovación propuesta implica el desarrollo del proceso completo referido a las siguientes etapas:

1.- Estudio nutricional del producto

Realización de los estudios necesarios para establecer las características y composición nutricional del producto y que estas se ajusten a la normativa sanitaria vigente. La información aportada por esta etapa es vital para determinar la viabilidad alimentaria del producto así como también para establecer algunos antecedentes a ser utilizados en la definición de la estrategia de difusión, posicionamiento y comercialización.

Duración: 3 meses

2.- Estudio de mercado

Realización de los estudios necesarios para establecer las dimensiones del mercado más inmediato que se pretende penetrar con el producto, así como las características que los consumidores aprecian y harían por tanto más atractivo el producto. La información aportada por esta etapa es relevante para definir el diseño del producto, volúmenes de producción, y aspectos específicos de la estrategia de comercialización.

Duración: 3 meses

3.- Construcción e Implementación de la agroindustria

Etapa que dice relación con la construcción y el montaje físico de las instalaciones donde funcionará la empresa, y la adquisición e instalación de las maquinarias necesarias para desarrollar el proceso productivo.

Duración: 10 meses

4.- Implementación legal de la agroindustria

Referido básicamente a la conformación de la figura legal a través de la cual operará la empresa. Del mismo modo durante esta etapa del proceso de trabajo, se gestionan y obtienen los permisos y resoluciones necesarias para producir y comercializar el té.

Duración: 6 meses

5.- Desarrollo del producto y de imagen corporativa de la empresa

Referido al trabajo realizado para desarrollar una imagen corporativa de la empresa y del producto que sea adecuada para posicionarse y penetrar exitosamente el segmento de mercado de interés.

Se trata de generar una marca cuya identidad sea potente y se sustente a su vez en un atractivo y elegante envase (packaging) y formatos de venta por un lado, y por otro, en una imagen de marca (branding) generada a partir de atributos tales como la calidad del producto, su origen natural, artesanal, y su sello étnico ancestral.

Duración: 6 meses

6- Producción promoción y venta del producto

Etapa referida a la definición e implementación de estrategias para difusión y posicionamiento del producto. Se considera la creación de una página web, la participación en ferias y la realización de eventos para degustación y promoción.

Del mismo modo, se incluye en esta etapa la gestión comercial destinada a la venta del producto y la apertura de canales y relaciones comerciales con clientes estratégicos tales como hoteles y restaurantes de la región.

Duración: 11 meses.

7.- Capacitación y formación

Durante esta etapa se desarrollan las diferentes actividades de capacitación para las beneficiarias, referidas a temas tales como: administración, contabilidad, marketing, aspectos legales del negocio, resolución de conflictos, motivación, entre otros.

Duración: 22 meses.

3.3. Estado del arte: Indique qué existe en Chile y en el extranjero relacionado con la solución innovadora propuesta (incluir información cualitativa y cuantitativa).

En Chile
<p>A partir de la investigación realizada, a nivel nacional se han identificado un par de productores de té de zanahorias, ubicados en la Región Metropolitana, los cuales ofrecen un producto natural que no contaría con los rotulados exigidos ni las autorizaciones para producción y venta. El soporte de comercialización de estos productos se da a través de Internet y de manera directa en pequeña escala, con un valor promedio de \$1000 los 100 gramos del producto.</p>
En el extranjero
<p>En relación al mercado internacional, es posible encontrar algunos té que incorporan extractos de zanahoria, dadas las propiedades medicinales de dicho producto, el cual se combina con esencias y saborizantes variados tales como canela, naranja y miel. También existe en Perú del denominado "Té de Zanahorias Misky", el cual es una infusión a base de zanahorias rayada y tostada, combinadas con una serie de hierbas aromáticas.</p> <p>En general no se ha encontrado un producto similar (del tipo gourmet) que procure además una presentación elegante y elaborada donde se destaque el sello natural y la calidad artesanal.</p>

3.4. Indicar si existe alguna restricción legal y/o ambiental que pueda afectar el desarrollo y/o la implementación de la innovación propuesta.

1.- Necesidad de despejar legalmente la clasificación alimentaria del producto a partir del código sanitario de los alimentos. Según nuestra revisión inicial, entre los artículos 452 y 464, se hace alusión a los denominados estimulantes y fruitivos, indicándose puntualmente indicaciones para las variedades del tipo té (especies del género thea), yerba mate, café y hierbas aromáticas. Se debe determinar entonces la clasificación legal correspondiente para el producto té de zanahorias.

2.- Posibilidad de buscar y alcanzar una “certificación de origen”, la cual constituye un tipo de indicación geográfica aplicada a un producto agrícola o alimenticio cuya calidad o características se deben fundamental y exclusivamente al medio geográfico en el que se produce, transforma y elabora. En otras palabras, es una calificación que se emplea para proteger legalmente ciertos alimentos que se producen en una zona determinada, contra productores de otras zonas que quisieran aprovechar el buen nombre que han creado los originales.

Los productores que se acogen a la denominación de origen, se comprometen a mantener la calidad lo más alta posible y a mantener también ciertos usos tradicionales en la producción, beneficiando con ello a los consumidores.

3.- Posibilidad de alcanzar un sello de comercio justo, este se refiere básicamente a explorar la incorporación a la red de comercio justo y su respectiva certificación (sello fairtrade), que es promovida por ONGs y la Organización de Naciones Unidas. Los principios promovidos por el comercio justo son atractivos y recogen plenamente una visión de negocios que respeta al ser humano y a la naturaleza, tal y como se hace en la cosmovisión indígena atacameña.

3.5. Propiedad intelectual: ¿Existen patentamientos, licenciamientos u otros mecanismos de protección **relacionados directamente** con el presente proyecto, que se hayan obtenido en Chile o en el extranjero? (marque con una X)

SI		NO	X
----	--	----	---

3.5.1. Si la respuesta anterior es **SI**, indique cuáles.

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

SI	X	NO	
----	---	----	--

3.5.3. En caso de existir interés especificar quién la protegerá. En caso de compartir la patente especificar los porcentajes de propiedad previstos.

Nombre institución	% de participación

3.5.4. Reglamento de Propiedad Intelectual: ¿El ejecutor y/o los asociados cuentan con una política y reglamento de propiedad intelectual?

SI		NO	X
----	--	----	---

3.6. Mercado objetivo

- 3.6.1. Demanda: describir y dimensionar la demanda actual y/o potencial de los bienes y/o servicios, generados en el proyecto o derivados del proceso de innovación del proyecto. Especificar quiénes son los clientes, cuáles son sus necesidades, cómo compran, cuáles son los volúmenes y precios.

Productos gourmet o premium

A nivel nacional e internacional, el mercado de los productos gourmet ha incrementado sustancialmente su demanda.

A partir de la revisión de literatura especializada, se puede establecer que hace 20 años, la mayoría de los consumidores de productos gourmet sobrepasaban los 60 años, hoy en día, el 67% de las personas que tienen entre 25 y 35 años, adquieren regularmente dichos productos.

Actualmente, un número creciente de consumidores hoy en día busca más que un simple producto alimenticio, adquiriendo los productos gourmet, compran la validación de un estilo de vida, status, belleza, placer, conexión con lo natural, entre otros muchos elementos de corte emocional.

Estos grupos, se definen como personas cosmopolitas, de gustos refinados y sofisticados, capaces de gastar más dinero que el promedio, con tal que el producto cumpla con la calidad, la satisfacción, exclusividad e innovación esperada.

Como ya se menciono, el consumo de productos gourmet, se ha instalado con fuerza, lo que convierte a esta industria en un mercado muy potente y competitivo. Los principales mercados extranjeros para este tipo de productos son:

Estados unidos: crecimiento de un 55% de dicho mercado en el último año.

Francia: penetrada fundamentalmente por productos españoles e italianos además de los propios.

España: crecimiento aproximado de un 21% de dicho mercado.

Alemania: tendencia de aumento estable para el consumo de productos Premium.

Reino Unido: pese a la importancia de la producción local, cada vez mayor interés por importar.

A nivel nacional, dado que la industria gourmet en Chile se encuentra en proceso de desarrollo, no se maneja mucha información respecto a cifras y estadísticas diferenciadas de mercado. Sin embargo en opinión de numerosos especialistas, los productos gourmet chilenos han tenido una creciente penetración en el mercado nacional, además, el auge de estos productos ha tenido como consecuencia el surgimiento de varias tiendas especializadas, ubicadas fundamentalmente en la región metropolitana.

Mercado nacional del té y las bebidas calientes

En Chile se toman 9 millones de toneladas de té al año, somos el primer consumidor de esta bebida en A. L. (600 gramos per cápita) y top ten a nivel mundial.

En términos económicos, a nivel nacional este mercado mueve 90 millones de dólares al año, de los cuales el té representa el 64% de las ventas del rubro bebidas calientes, seguido del café con casi el 34% y las hiervas aromáticas con 1,6%.

Aún cuando el mercado nacional está lejos de alcanzar los niveles de consumo de países como Inglaterra, el gusto por el té ha ido variando desde el clásico té de Ceylán, a variedades más sofisticadas. Ya sea en las comidas o a cualquier hora, se ha vuelto una costumbre tomar té con sabores y características saludables (té rojo, blanco y verde).

Según cifras de la consultora Latin Panel (artículo revista capital 2011. Pag. 15), los segmentos más altos son los que menos consumo registran, pero que más dinero gastan, básicamente porque consumen té del tipo gourmet.

Los sectores bajos (DE) duplican la cantidad de té que consume el estrato alto al año, llegando a gastar 11.171 pesos en promedio per cápita. El ABC1, pese a consumir menos, gasta 12.340 pesos per cápita, lo que demuestra que la compra es mucho más cara y suntuosa.

A partir de esta rápida revisión, se puede concluir que dada la expansión de nuevos segmentos socioeconómicos y las crecientes tendencias de consumo de productos gourmet a nivel internacional y nacional, existe un interesante nicho de mercado para este producto.

3.6.2. Oferta: Describir y dimensionar la oferta actual y/o potencial de los bienes y/o servicios que puedan competir con los generados en el proyecto o con los derivados del proceso de innovación del proyecto.

A nivel nacional, es posible constatar un aumento significativo y sustancial de la oferta de productos del tipo gourmet, los cuales a su vez se encuentran dentro de la industria agroalimentaria la cual en los últimos años se ha constituido en una de los pilares del desarrollo económico del país.

Dentro de este último grupo, es particularmente interesante el crecimiento que han experimentado productos gourmet tales como manjares, conservas, mermeladas, aceites y bebidas del tipo Premium.

Aun cuando el tamaño relativo del mercado nacional es pequeño para este tipo de productos, su incremento sustancial se debe en parte importante al comportamiento de su sector exterior, donde es posible identificar una demanda creciente.

En general, a nivel nacional se puede observar que en el periodo 2009 – 2011, las ventas de productos alimenticios han aumentado un 3,8% (Chilealimentos, 2011).

En opinión de los especialistas, aún cuando la oferta de productos gourmet está centralizada en canales de distribución pequeños, la oferta de estos productos sigue las mismas tendencias de crecimiento del resto de las categorías alimentarias, por lo que se espera que la oferta de estos productos crezca cada vez más si se sigue construyendo sobre el éxito impulsado por la sofisticación de la escena culinaria en Chile, la cual ha permitido redescubrir sabores e ingredientes tradicionales.

A nivel específico, la oferta de bebidas calientes en nuestro país, experimento un punto de inflexión en base al aumento del consumo de té, el cual se explica por un incremento en los segmentos más altos y en los grupos más jóvenes quienes descubrieron sus ventajas y beneficios para la salud.

Sobre la base de la expansión de los nuevos segmentos de consumo, la competencia ha hecho que las compañías productoras inviertan en envoltorios que permitan conservar el frescor y resaltar las propiedades del producto. En el marco de lo anterior, las dos principales empresas que se disputan el mercado nacional del té; Cambiaso Hermanos (Té Supremo) y Unilever (Té Lipton), han desarrollado variadas innovaciones a nivel del envasado, variación de sabores e incorporación de nuevas variedades.

Del mismo modo, desde el exterior se han incorporado nuevas marcas que buscan competir y disputarse los diferentes segmentos de consumo del producto, siendo las más importantes Twinning y Dilmah, las cuales siguiendo las tendencias del producto, incorporan nuevos sabores, variedades.

En general, a partir de la evaluación que ha experimentado la oferta del producto, se puede establecer que el mercado chileno del té y las bebidas calientes se está desarrollando fuertemente, al descubrir los consumidores que el té no es simplemente una bebida, sino que un producto mucho más complejo, el cual utilizando diferentes mezclas y procesos logra diferentes sabores

3.7. Objetivos del proyecto

3.7.1. Objetivo general¹

Poner en valor el producto té de zanahorias, elaborado por mujeres atacameñas del valle de Lasana

3.7.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Determinar las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahorias.
2	Contar con la infraestructura e implementación necesaria para producir el producto
3	Obtener los permisos y autorizaciones necesarios para producir y comercializar el producto.
4	Desarrollar imagen corporativa de la empresa y formatos de presentación y venta del producto
5	Promocionar el producto en el mercado local y generar canales de comercialización.

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

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

3.8. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

N° OE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴			
		Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (al final del proyecto)
1	Conocer las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahorias.	Análisis organoléptico y nutricional		cero	1
2	Estar en condiciones de producir el producto según los estándares y procesos establecidos	Desarrollo de infraestructura		60%	100%
3	Se cumple con la normativa legal establecida para producción y comercialización del producto	Obtención de permisos		cero	3
4	Se cuenta con un diseño comercial y formatos de venta atractivos y de calidad para el producto	Desarrollo de manual corporativo		cero	70%
5	El producto es conocido y aceptado en los grupos de consumo de interés	Nivel de promoción del producto		cero	100%

³ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general del proyecto.

⁴ Los indicadores son una medida de control y demuestran que efectivamente se obtuvieron los resultados. Pueden ser tangibles o intangibles. Siempre deben ser: cuantificables; verificables; relevantes; concretos y asociados a un plazo.

⁵ Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

⁶ Expresar el indicador con una fórmula matemática.

⁷ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

⁸ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final del proyecto.

3.9. Metodología: identificar y describir él o los métodos de trabajo que se van a utilizar para alcanzar los objetivos específicos indicados.

El enfoque de trabajo a ser aplicado se estructura en torno del modelo de instalación de capacidades en el grupo de beneficiarias responsables de desarrollar el proyecto. En este sentido, el equipo de profesionales de apoyo tiene la responsabilidad de entregar las herramientas y encausar los diferentes procesos de trabajo asociados a la ejecución del proyecto y la concreción del objetivo principal de desarrollar un producto innovador con altos estándares de calidad, el cual sea insertado en el mercado de interés.

Se implementará una figura de acompañamiento permanente por parte del profesional contratado para dirigir los procesos de trabajo, en paralelo al desarrollo y transferencia de capacidades necesarias para que a su debido tiempo dicha función sea íntegramente asumida por las beneficiarias integrantes del negocio.

A nivel formal, se implementara un programa de capacitación para las integrantes de la agroindustria, en el cual se desarrollaran temas estratégicos para el funcionamiento y consolidación en el tiempo del negocio. Entre los principales temas a ser desarrollados se consideran:

- Administración general
- Situación legal y tributaria
- Marketing y publicidad

Del mismo modo, se considera potenciar y desarrollar por medio de la figura de talleres, algunas competencias blandas tales como comunicación asertiva, resolución de conflictos, liderazgo y toma de riesgos controlados.

A partir de las características específicas de las beneficiarias, todos estos elementos serán desarrollados utilizando un enfoque lúdico, que enfatice pensamiento concreto y aproveche las experiencias directas de las beneficiarias.

En relación al desarrollo operativo del proyecto, algunos servicios serán externalizados a organismos competentes y facultados como es el caso del análisis de propiedades organolépticas del producto y el desarrollo de la infraestructura requerida para su producción. Del mismo modo, para ir avanzando paulatinamente en el cumplimiento de los objetivos establecidos, se contratara la asesoría y asistencia técnica necesaria para temas específicos tales como desarrollo de línea gráfica y formatos de venta del producto y asistencia legal.

Es importante señalar que los equipos de apoyo técnico y profesional incorporados en el proyecto, desarrollaran su trabajo en una perspectiva de permanente colaboración y retroalimentación con las beneficiarias productoras, dado que son estas quienes tienen que hacer las decisiones finales y por sobre todo sentirse reflejadas y presentes en el desarrollo de un producto que por definición les pertenece y como estrategia comercial explota precisamente dicha situación de pertenencia.

3.10. Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados.

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	Conocer las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahorias.	<ul style="list-style-type: none"> - Contactar laboratorio que realice el análisis - Tomar muestras del producto - Enviar muestras del producto
2	Estar en condiciones de producir el producto según los estándares y procesos establecidos	<ul style="list-style-type: none"> - Cotizar trabajos e implementación - Contratar servicios de construcción - Supervisar procesos de construcción - Realizar compras de implementos requeridos - Desarrollar proceso de capacitación de trabajadoras - Desarrollar y estandarizar el proceso de producción del producto - Desarrollar e implementar modelo de funcionamiento y negocios
3	Se cumple con la normativa legal establecida para producción y comercialización del producto	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar aspectos y figura legal más conveniente para funcionamiento del negocio. - Contratar servicios de asesoría legal - Realizar las gestiones y tramitaciones relacionadas con la obtención de permisos - Explorar posibilidades a nivel de certificaciones de calidad para el producto y/o el proceso de producción
4	Se cuenta con un diseño comercial y formatos de venta atractivos y de calidad para el producto	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar servicios profesionales de apoyo - Desarrollar proceso de trabajo que permita generar diseño recogiendo identidad original del producto
5	El producto es conocido y aceptado en los grupos de consumo de interés	<ul style="list-style-type: none"> - Realización de actividades de promoción (degustaciones, ferias, etc.) - Realización de gestiones con potencial red de distribución (hoteles, restaurantes y tiendas especializadas en productos gourmet) - Implementación de puntos de venta (aeropuerto, centros comerciales, etc.)

3.12. Indique los hitos críticos para su proyecto.

Hitos críticos ⁹	Fecha (mes y año)
Desarrollo del estudio de mercado del producto	Octubre, noviembre y diciembre año 2012
Desarrollo del análisis organoléptico y de propiedades nutricionales del producto	Octubre, noviembre y diciembre año 2012
Obtención y regularización de permisos para funcionamiento del negocio	Mayo a octubre de 2013
Implementación de la estrategia de producción y comercialización del producto	Septiembre de 2013 a julio de 2014

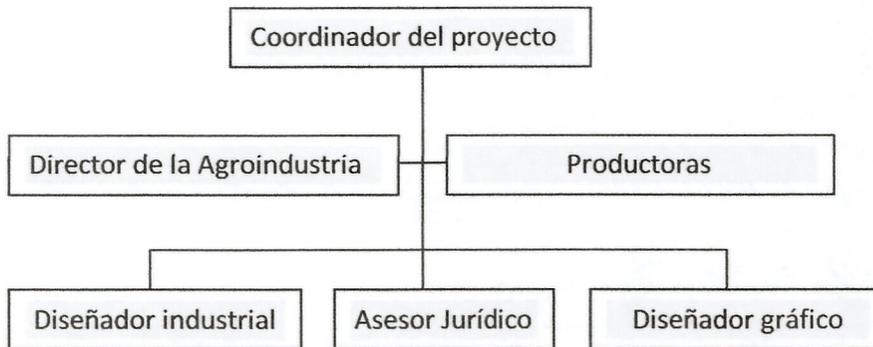
⁹ Un hito representa haber conseguido un logro importante en el proyecto. Los hitos son una forma de conocer el avance del proyecto sin estar familiarizado con éste y constituyen una tarea de duración cero porque simbolizan un logro, un punto, un momento en el proyecto. El hecho de que el hito suceda permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

3.13. Indique las fortalezas y debilidades de su proyecto en términos técnicos, de recursos humanos, organizacionales y de mercado.

Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> - Se cuenta con los conocimientos y experiencia por parte de las beneficiarias, en la elaboración del denominado té de zanahorias. - Se cuenta con el recurso humano calificado para apoyar y desarrollar las diferentes etapas del proceso de implementación del negocio. - El producto en cuestión cuenta con una serie de atributos que lo harían potencialmente atractivo y con sello diferenciador: provenir de una receta ancestral, ser elaborado por mujeres pertenecientes a una etnia indígena, desarrollarse en un entorno natural en el desierto más árido del mundo. - El alto nivel de prestigio y experiencia con la cual cuentan las instituciones vinculadas al desarrollo del proyecto. La Corporación de desarrollo de la Provincia de El Loa cuenta con amplia experiencia desarrollando iniciativas de fomento productivo y dando a dichas experiencias un sello centrado en la generación de capacidades. Del mismo modo, se cuenta con el importante apoyo financiero de Minera El Abra, empresa que permanentemente desarrolla actividades de este tipo en el marco de su política de responsabilidad social.
Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de reforzar al interior del grupo de beneficiarias, elementos vinculados con la capacidad de emprendimiento e innovación. Si bien es cierto se ha notado un interesante avance y desarrollo organizacional en la instancia de donde saldrán las integrantes de la agroindustria (Asociación de Mujeres Quillantay de Lasana), se deben reforzar elementos vinculados con la capacidad de emprender en una escala mayor y competir en un mercado de alta exigencia. - El diseño del proyecto se estructuro sobre la base de la utilización de la oferta de materia prima disponible en el valle de Lasana. En caso de ser necesario, deberá contemplarse un programa de desarrollo de proveedores, el cual deberá considerar a otras comunidades indígenas productoras de Zanahorias (Chiu Chiu, Toconce, Caspana, etc.).

4. ORGANIZACION

4.1. Organigrama del proyecto



4.2. Descripción de la función de los participantes del proyecto

	Función dentro del proyecto
Ejecutor	<p>Proloa será responsable de cautelar la correcta utilización de los recursos asociados al proyecto así como de dirigir y coordinar todo el proceso de implementación de la agroindustria.</p> <p>Entre las funciones específicas que es importante consignar se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realización de informes y rendiciones de gasto - Contratación de los profesionales necesarios para desarrollar el proyecto. - Coordinación y ejecución de la estrategia de difusión del proyecto
Asociado 1	<p>Minera El Abra apoyara financieramente según compromiso formal consignado, en el marco de su política corporativa de apoyo a las comunidades indígenas cercanas a su área de operaciones.</p>
Asociado 2	<p>Asociación de Mujeres Atacameñas de Lasana; de esta organización se tomara al grupo de mujeres interesadas en participar del proyecto.</p>

4.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico/administrativo asociado a la ejecución del proyecto, utilizar el siguiente cuadro como referencia. Además, completar los Anexos 4, 6 y 7.

1	Coordinador del proyecto	5	Administrativo
2	Asesor	6	Profesional de apoyo
3	Investigador técnico	7	Otro
4	Técnico de apoyo		

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/Profesión	Empleador	Responsabilidades en el proyecto
1	Alexandra Marin Armijo	Ingeniero en Agronegocios	Proloa	Supervisar el cumplimiento de las programaciones y el desarrollo de las diferentes etapas y actividades asociadas al proyecto
2	Karina Chacano Aguilera	Periodista	Proloa	Implementar el plan de difusión del proyecto
3	Debora Forne Verdugo	Ingeniero en Agronegocios	Proloa	Ejecución de plan de trabajo y actividades asociadas al proyecto. Elaboración de informes y reportes Coordinación del equipo de trabajo Desarrollo del plan de capacitación Relacionarse con contraparte técnica
4	Giovanni Rojas Alvarado	Licenciado en diseño	Proloa	Desarrollo de manual corporativo de la empresa y de la línea gráfica del producto Desarrollo de Pakaging y diferentes formatos de venta del producto
5	Carla Pietroboni Fuster	Abogado	Proloa	Asesorar legalmente en relación a la constitución de la agroindustria.

				Tramitar permisos
				Realizar capacitaciones en materia legal a las beneficiarias
6	Por definir	Ingeniero en alimentos	Proloa	Asesorar en materias relativas a estandarización del proceso de producción
7	Por definir	Contador	Proloa	Maneja la contabilidad del negocio
				Realización de capacitaciones a las beneficiarias en materia contable

5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

Indicar y describir la estrategia de comercialización para insertar en el mercado los bienes y/o servicios generados en el proyecto. En caso de innovaciones en proceso, refiérase al bien y/o servicio que es derivado de este proceso.

El negocio consiste en la producción y venta de té de zanahorias, el cual es elaborado por un grupo de mujeres Atacameñas del poblado de Lasana.

Dicho té se elaborará a partir de una serie de consideraciones que darán al producto un carácter gourmet:

- Alta calidad del producto
- Elaboración artesanal
- Envasado diferenciado
- Producción limitada
- Canal de distribución diferenciado.

Como modelo de negocios se opta por orientar el producto a un segmento de mercado diferenciado, es decir, se trata de elaborar un producto de alta calidad, el cual no busca competir con té tradicionales y corrientes, sino que por el contrario, busca llegar a un grupo focalizado de consumidores que valoran las características gourmet del producto y que por tal razón están dispuestos a pagar un precio más alto.

En general, dadas las características del producto y el contexto particular donde este se produce, se considera adecuado optar por una estrategia de comercialización basada en los denominados "canales cortos de comercialización", es decir, caracterizada por la ausencia o expresión mínima de intermediarios; donde por tanto, el producto va de la manera más directa posible desde la unidad productora hasta el consumidor final.

Es en este último sentido, se considera como plataformas comerciales adecuadas y con carácter estratégico para el desarrollo del negocio, algunos hoteles y restaurantes de la región que podrían incorporarlo en sus respectivas cartas. Del mismo modo, el producto será comercializado en tiendas especializadas e incorporará una línea orientada a los regalos institucionales para las empresas de la zona.

Finalmente, la estrategia de comercialización definida para el negocio, considera la realización de diferentes acciones y actividades de promoción y difusión del producto hacia los segmentos de mercado escogidos. En este nivel se destacan actividades de degustación del producto en espacios e instancias que sean adecuadas tales como hoteles, centros comerciales y la participación en ferias especializadas.

6. ESTRATEGIA DE DIFUSION DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

Para alcanzar el objetivo de difundir a nivel de la opinión pública provincial, los resultados alcanzados por el proyecto, se considera adecuado desarrollar una serie de actividades de difusión tales como:

- 1.- Actividades de lanzamiento y cierre del proyecto (conferencia de prensa y ceremonia de cierre)
- 2.- Elaboración y despacho periódico de comunicados y notas de prensa
- 3.- Elaboración de banner y link informativos en página web de Proloa
- 4.- Gestionar y desarrollar entrevistas informativas sobre el proyecto en diferentes medios de comunicación.
- 5.- Desarrollo de reunión informativa con autoridades y servicios públicos y privados, vinculados con la temática del fomento productivo y el desarrollo local.

En todas estas actividades se considerará prioritario informar sobre los avances de la iniciativa desarrollada, los resultados alcanzados, montos implicados, instancias de financiamiento, características de los beneficiarios, entre otros elementos de importancia central.

Para efectos de articular la implementación de la estrategia de difusión del proyecto, se determinarán una serie de hitos informativos que serán utilizados para concretar y ordenar la ejecución de las diferentes acciones informativas. Entre los principales hitos escogidos se considera:

- 1.- Conferencia de prensa de lanzamiento del proyecto
- 2.- Concreción del estudio de mercado del producto
- 3.- Inauguración de las obras menores de infraestructura
- 4.- Obtención de permisos para funcionamiento del negocio
- 5.- Implementación de la estrategia de comercialización del producto
- 6.- Participación en ferias y eventos de promoción del producto
- 7.- Desarrollo del proceso de capacitación de las beneficiarias
- 8.- Realización de la ceremonia de cierre

Es importante mencionar, que también se realizarán gestiones destinadas a alcanzar la difusión del proyecto en diferentes medios de cobertura nacional, además de incorporar algún artículo relativo a la experiencia desarrollada, en alguna publicación científica y/o técnica sobre la temática de interés.

7. COSTOS DEL PROYECTO

7.1. Indicar el presupuesto consolidado del proyecto (Completar también los cuadros en el archivo Excel “Costos del proyecto PYT 2011-12.xlsx”).

Nº	Ítem	Aporte FIA (M\$) (1)	Aporte contraparte (M\$)			TOTAL (M\$) (1+2+ 3)
			Pecuniario (2)	No pecuniario (3)	Total (2 + 3)	

7.2. Costeo por actividad: indique para cada una de las actividades del proyecto señaladas en la carta Gantt, el costo asociado a ellas. Para esto siguiente cuadro. El costo de cada actividad corresponde a la suma del aporte FIA y de contraparte (pecuniario y no pecuniario).

De acuerdo a la carta Gantt (3.11)		M\$									
Nº OE	Actividades	Recurso s Humano s	Viáticos y moviliza ción	Material es e insumos	Servicio s de terceros	Equipamien to	Infraestructu ra	Difusión	Gastos generales	Gastos de administ ración	Imprevisto s
1	Análisis organoléptico del producto										
1	Estudio de mercado										
2	Definir y estandarizar proceso de producción del producto										
3	Formalización y obtención de permisos para funcionamiento del negocio										
2	Desarrollo de infraestructura del negocio										
2	Compra de equipamiento										
4	Desarrollo imagen corporativa del negocio y pakagin del producto										
5	Desarrollo de actividades de promoción										
4	Desarrollo estrategia de comercialización, producción y venta										
2,3, 4,5	Desarrollar proceso de capacitación con trabajadoras										
TOTAL											
Totales por ítem de acuerdo al cuadro 7.1.		Igual a (1)	Igual a (4)	Igual a (5)	Igual a (6)			Igual a (7)			

8. INDICADORES DE IMPACTO

Seleccione el o los indicadores de impacto que apliquen a su proyecto y complete el siguiente cuadro:

Selección de indicador ¹⁰	Indicador	Descripción del indicador ¹¹	Fórmula de indicador	Línea base del indicador ¹²	Indicador al término del proyecto ¹³	Indicador a los 3 años de finalizado el proyecto ¹⁴
Unidades vendidas	Ventas	Unidades vendidas por mes	N° unidades vendidas	Cero	200 unidades mensuales	600 unidades mensuales
Costos de producción	Costos	% que representa el costo dentro del precio de venta	Precio venta - Utilidad	Costo unitario de producción	Costo unitario de producción inferior al 40% del precio de venta	Costo unitario de producción inferior al 30% del precio de venta
Puestos de trabajo	Empleo	Personas que participan en la elaboración del producto	N° de personas que participan en la elaboración del producto	cero	5	10

¹⁰ Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto.

¹¹ Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto.

¹² Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

¹³ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final del proyecto.

¹⁴ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al cabo de 3 años de finalizado el proyecto.

9. GARANTIAS

De acuerdo a las bases de postulación, **si el proyecto es aprobado**, es necesario que se garantice la correcta utilización de los recursos que FIA transferirá. Para esto, el ejecutor deberá entregar a FIA alguno(s) de los siguientes documentos para garantizar los distintos aportes de dinero que se vayan realizando durante la ejecución del proyecto:

- Boleta de garantía bancaria
- Póliza de seguros de ejecución inmediata
- Depósitos a plazo
- Certificado de fianza
- Pagaré a la vista

Considerando lo anterior, es que se solicita indicar **preliminarmente** en el siguiente cuadro, el tipo de documento(s) de garantía que se utilizaría(n) y quién(es) de los integrantes del proyecto la otorgarían en caso de ser aprobado el mismo.

Selección de documento de garantía ¹⁵	Tipos de documento de garantía	Institución/empresa/persona natural ¹⁶
	Boleta de garantía bancaria ¹⁷	
	Póliza de seguro de ejecución inmediata ¹⁸	
	Depósito a plazo	
	Certificado de fianza ¹⁹	
	Pagaré a la vista (máximo 20 millones de pesos) ²⁰	

¹⁵ Marque con una X, el o los documentos de garantía que se utilizarán.

¹⁶ Institución, empresa, persona natural vinculada al proyecto que otorgará la garantía.

¹⁷ Garantía que otorga un banco, a petición de su cliente, llamado "tomador" a favor de otra persona llamada "beneficiario" que tiene por objeto garantizar el fiel cumplimiento de una obligación contraída por el tomador o un tercero a favor del beneficiario. Se obtiene mediante un depósito de dinero en el banco o con cargo a un crédito otorgado por el banco al tomador.

¹⁸ Instrumento de garantía que emite una compañía de seguros a solicitud de un "tomador" y a favor de un "asegurado". En caso de incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales del tomador, la compañía de seguros se obliga a indemnizar al asegurado por los daños sufridos, dentro de los límites establecidos en la ley o en el contrato.

¹⁹ Documento emitido por una institución de garantía recíproca, la cual se constituye en fiadora (aval) de las obligaciones de un tomador para con un beneficiario. Para esto el tomador debe entregar una garantía a la institución de garantía recíproca.

²⁰ Escrito notarial en el cual se deja constancia de que quien lo suscribe (tomador), tiene la obligación de pagar en la fecha especificada en el documento y a la persona identificada en el mismo (beneficiario), una cierta suma de dinero. FIA acepta garantizar con este documento solo hasta un máximo de \$20.000.000.

Anexo 2. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre	CORPORACION DE DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE EL LOA (PROLOA)	
Giro / Actividad	Administración de proyectos sociales	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Corporación sin fines de lucro
Ventas en el mercado nacional, año 2010 (UF)		
Exportaciones, año 2010 (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web	www.proloa.cl	
Nombre completo del representante legal	Victor Realini Saldaña	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidente del Directorio de la Corporación	
Firma del representante legal		

Anexo 3. Ficha identificación de los asociados

Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Nombre	S:C: MINERA EL ABRA	
Giro / Actividad	Minería	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	Empresa minera
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, año 2010 (UF)		
Exportaciones, año 2010 (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo del representante legal	ANTONIONI STEVENS	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Jefe de Operaciones y Gerente Subrogante de Minera El Abra	
Firma del representante legal		

Nombre	Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay	
Giro / Actividad	Elaboración de artesanías y producción agrícola	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Asociación indígena
Ventas en el mercado nacional, año 2010 (UF)		
Exportaciones, año 2010 (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo del representante legal	Luciana Perez Yufila	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidenta Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay	
Firma del representante legal		

Anexo 4. Ficha identificación coordinador y equipo técnico

Nombre completo	Alexandra Marisol Marin Armijo
RUT	
Profesión	Ingeniero en agro negocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	PROLOA
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Karina Chacano Aguilera
RUT	
Profesión	Periodista
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	PROLOA
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Debora Valentina Fome Verdugo
RUT	
Profesión	Ingeniero en agro negocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Proloa
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Giovanni Rojas Alvarado
RUT	
Profesión	Licenciado en diseño
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Macarena Del Pilar Castillo Videla
RUT	
Profesión	Abogado
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Karen Rosa Gallardo Espinoza
RUT	
Profesión	Contador General
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

CALAMA, 31 DE JULIO DE 2012

Yo **MACARENA DEL PILAR CASTILLO VIDELA,** vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente en mi calidad de abogado en el proyecto denominado **"PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA"**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 5 horas mensuales, durante un total de 6 meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA.

CALAMA, 31 DE JULIO DE 2012

Yo **KAREN ROSA GALLARDO ESPINOZA**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como contadora en el proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 10 horas mensuales, durante un total de 11 meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA.

CALAMA, 31 DE JULIO DE 2012

Yo **GIOVANNI ROJAS ALVARADO**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Diseñador Gráfico en el proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 100 horas mensuales, durante un total de 6 meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA.

CALAMA, 31 DE JULIO DE 2012

Yo **DEBORA FORNE VERDUGO**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Directora de la Agroindustria en el proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando 160 horas mensuales, durante un total de 22 meses, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA.

Calama 31 de julio de 2012

Yo **VICTOR REALINI SALDAÑA**, vengo a manifestar el compromiso de la **CORPORACION DE DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE EL LOA**, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012 de FIA, valor que se desglosa en como aportes no pecuniarios.

Calama 26 de septiembre de 2012

Yo **ANTONIONI STEVENS,** vengo a manifestar el compromiso de la **S.C. MINERA EL ABRA,** a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012 de FIA, valor que se desglosa en como aportes pecuniarios.

Calama 31 de julio de 2012

Yo **LUCIANA PERZ YUFLA**, vengo a manifestar el compromiso de la **ASOCIACION INDIGENA ATACAMEÑA DE MUJERES DE LASANA QUILLANTAY**, a la cual represento, para realizar un aporte total de al proyecto denominado **“PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE TE DE ZANAHORIA DEL VALLE DE LASANA PROVINCIA DE EL LOA”**, presentado a la Convocatoria de Proyectos 2011-2012 de FIA, valor que se desglosa en como aportes no pecuniarios.

Anexo 8. Ficha de antecedentes legales del postulante ejecutor

Estas fichas deben ser llenadas por el postulante ejecutor y por cada uno de los asociados

1. Identificación

Nombre o razón social	Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa
Nombre fantasía	PROLOA
RUT	
Objeto	Administración de proyectos sociales
Domicilio social	
Duración	
Capital (\$)	

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

Nombre	Cargo	RUT
Víctor Realini Saldaña	Presidente	
Fuad Yaksic Daud	Secretario	
Víctor Bravo Carrera	Tesorero	
Alejandro Castillo Hamati	Director	
Patricia Oteiza Silva	Director	
Yuri Rojo Galleguillos	Director	
Cristian Varas Medalla	Director	
María Rivas Bascuñan	Director	
Yaco Rojas Palma	Director	

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

Nombre	RUT
Victor Realini Saldaña	

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

Nombre	Porcentaje de participación
Enaex	
Elecda S.A	
Inacap Calama	
Ocegtel S.A	
Park Hotel Calama	
Codelco	
FCAB	
Minera El Tesoro	
SCM el Abra	
Lipigas S.A	
Bailac	
Inser	
Mall Plaza	
Compañía Minera Xtrata Lomas Bayas	
Casino Sol	
Hertz	
Minera Gaby	

--	--

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

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	Acta de Directorio
Fecha	28 Febrero 2012
Notaría	Ana Bonet Cornejo

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	25 marzo 1999
Notaría	Décimo tercera notaria de Santiago
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	08 mayo 2011
Inscripción Registro de Comercio	No aplica
Fojas	No aplica
Nº	No aplica
Año	No aplica
Conservador de Comercio de la ciudad de	No aplica

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

Fecha escritura pública	13 sep. 2007 Repertorio 1685 Fojas 5221
Notaría	Víctor Varas Plaza
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	No aplica
Fojas	No aplica
Nº	No aplica
Año	No aplica
Conservador de Comercio de la ciudad de	No aplica

c) Decreto que otorga personería jurídica

Nº	305
Fecha	30 Marzo 2001
Publicado en el Diario Oficial de fecha	8 Mayo 2001
Decretos modificatorios	
Nº	

Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	8 Mayo 2001

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

Inscripción N°	No aplica
Registro de	No aplica
Año	No aplica

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

Nombre	Víctor Realini Saldaña
RUT	
Firma	

Anexo 8. Ficha de antecedentes legales del postulante ejecutor

Estas fichas deben ser llenadas por el postulante ejecutor y por cada uno de los asociados

1. Identificación

Nombre o razón social	Sociedad Contractual Minera El Abra
Nombre fantasía	El Abra
RUT	
Objeto	Prospección, exploración y explotación del yacimiento minero denominado El Abra
Domicilio social	
Duración	
Capital (\$)	

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

Director Titular	Director Suplente
Harry Conger	Joshua Frederick Olmsted
Francisco Costabal	Kathleen Quirk
Steve I. Tanner	Mario Orellana
Thomas Keller	Mario Espinoza
Isaac Aranguiz	Germán Morales

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

Nombre	RUT
Joshua Frederick Olmsted	

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

Nombre	Porcentaje de participación
Cyprus El Abra Corporation	
Corporación Nacional del Cobre de Chile	

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

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	Sesión Ordinaria de Directorio N°61, Repertorio N°3.179/2009
Fecha	4 de Junio de 2009
Notaría	Raúl Undurraga Laso

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	28 de Junio de 1994
Notaría	Victor Manuel Correa Valenzuela
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	

Inscripción Registro de Comercio	28 de Junio de 1994
Fojas	N°149
N°	40
Año	1994
Conservador de Comercio de la ciudad de	Santiago

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

Fecha escritura pública	
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	
Fojas	
N°	
Año	
Conservador de Comercio de la ciudad de	

c) Decreto que otorga personería jurídica

N°	
Fecha	
Publicado en el Diario Oficial de fecha	
Decretos modificatorios	
N°	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

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

Inscripción N°	
Registro de	
Año	

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

Nombre	ANTONIONI STEVENS Jefe de operaciones y Gerente <u>Subrogante</u>
RUT	
Firma	

Anexo 8. Ficha de antecedentes legales del postulante ejecutor

Estas fichas deben ser llenadas por el postulante ejecutor y por cada uno de los asociados

1. Identificación

Nombre o razón social	ASOCIACION INDIGENA ATACAMEÑA DE MUJERES DE LASANA QUILLANTAY
Nombre fantasía	
RUT	
Objeto	Venta de artesanías y productos agrícolas
Domicilio social	
Duración	
Capital (\$)	

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

Nombre	Cargo	RUT
Luciana Victoria Perez Yufla	Presidenta	
Tesorero	Carolina Del Carmen Ferrel Yere	
Secretaria	Eufemia Perez Yufla	

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

Nombre	RUT

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

Nombre	Porcentaje de participación

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

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	
Fecha	
Notaría	

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	

Fojas	
Nº	
Año	
Conservador de Comercio de la ciudad de	

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

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

c) Decreto que otorga personería jurídica

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

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

Inscripción Nº	56
Registro de	Comunidades y Asociaciones Indígenas (CONADI)
Año	2004

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

Nombre	<i>Luciana Pérez Zuffa</i>
RUT	
Firma	

ALEXANDRA MARISOL MARÍN ARMIJO

Ingeniero en Agronegocios Universidad de Santiago de Chile

Actualmente trabajo en la Corporación de Desarrollo de la Provincia El Loa, institución sin fines de lucro. Me desempeño como coordinadora y profesional del área económica en la ejecución del Programa de Apoyo a las actividades Económicas “Con mi Esfuerzo y una Oportunidad para Emprender” financiado por FOSIS.

Anteriormente me desempeñé como Profesional Servicio País Rural, dependiente de la Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza desarrollando un profundo trabajo en fomento productivo y fortalecimiento del capital social en comunidades indígenas y territorios rurales de la Provincia El Loa.

Además me he desempeñado como consultora y profesional agrícola en la ejecución de diversos programas sociales y de fomento productivo.

Título Profesional

- Ingeniero en Agronegocios.

Grado Académico

- Licenciado en Agronegocios.

Antecedentes Laborales

2010:

- Coordinadora y Profesional Área Económica
Empleador: Corporación de Desarrollo de la Provincia El Loa.
Trabajo realizado: Planificar y ejecutar eficientemente el Programa de Apoyo a las Actividades Económicas “Con mi Esfuerzo y una Oportunidad para Emprender” financiado por FOSIS y que tiene su radio de acción en las comunas de Calama y San Pedro de Atacama. El programa da apoyo profesional y financiamiento a microemprendedores de escasos recursos.

2009:

- Profesional Programa Servicio País Rural.
Empleador: Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza.
Trabajo realizado: Diseñar estrategias de fomento y diversificación productiva para comunidades indígenas del ADI Alto El Loa y Calama rural. La Institución de acogida del programa en Calama fue la Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa (PROLOA).
Principales logros:
 - Ejecución Gira Técnica para Pueblos Originarios para dos asociaciones de mujeres atacameñas. Financiamiento FIA.
 - Ejecución de la Misión de Prospección al Mercado Ecuatoriano para exportación de Mermeladas de la Comunidad Atacameña de Lasana. Financiamiento PROCHILE.
 - Ejecución programa Superación de Brechas de Competitividad - Desierto de Atacama Emprende, para Comunidad Atacameña de Lasana. Financiamiento SERCOTEC.
 - Ejecución Fondo Concursable Juntos Construyendo Sueños de Emprendimiento. Financiamiento Minera El Abra.
 - Ejecución Fondo Concursable Oasis de Calama. Financiamiento Minera Xstrata Lomas Bayas.
 - Asistencia técnica a la Asociación de Agricultores de Calama y asociaciones de mujeres artesanas “Ninchies Lickau Cota” de la comunidad de Toconce y “Quillantay” de la comunidad de Lasana.
 - Asesoramiento en fomento productivo a las comunidades indígenas del ADI Alto el Loa.

- Consultora.
Empleador: Vial & Consultores Asociados Ltda.
Trabajo realizado: Diseño, levantamiento de datos y análisis de encuesta silvoagropecuaria para caracterizar a los agricultores de Calama Rural.

- Profesional agrícola.
Empleador: Ilustre Municipalidad de Calama.
Trabajo realizado: Implementación del Programa Apoyo a la Producción Familiar para el Autoconsumo del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) Ministerio de Planificación. El programa enseña a familias de escasos recursos a producir sus propios alimentos y a mejorar la calidad de su alimentación con una asesoría especializada.

2008:

- Académica ayudante.
Empleador: Instituto del Medioambiente
Trabajo realizado: Profesora de apoyo en la cátedra de Marketing Agrario en la Carrera de Agricultura Ecológica.

- Profesional agrícola.
Empleador: Ilustre Municipalidad de Maipú.
Trabajo realizado: Implementación del Programa Apoyo a la Producción Familiar para el Autoconsumo del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Ministerio de Planificación. El programa enseña a las familias de escasos recursos a producir sus propios alimentos y a mejorar la calidad de su alimentación con una asesoría especializada.
- Profesional agrícola.
Empleador: Ilustre Municipalidad de Colina.
Trabajo realizado: Implementación del Programa Apoyo a la Producción Familiar para el Autoconsumo del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Ministerio de Planificación. El programa enseña a las familias de escasos recursos a producir sus propios alimentos y a mejorar la calidad de su alimentación con una asesoría especializada.

2007:

- Consultora.
Empleador: Universidad de Santiago de Chile.
Trabajo realizado: Capacitación a usuarios del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) participantes de la Expo Mundo Rural para Proyecto de Seguimiento de Negocios, consistente en asesorar a los agricultores a concretar oportunidades de negocios detectadas en la Expo.
- Consultora.
Empleador: Universidad de Santiago de Chile.
Trabajo realizado: Capacitación a usuarios del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) en programa Formación de Redes Asociativas, que busca que productores puedan superar barreras de entrada a algunos mercados y trabajar en conjunto factores de competitividad comunes y transversales a todos los actores del rubro en un mismo territorio.

2006:

- Profesional técnico agropecuario.
Empleador: Universidad de Santiago de Chile e Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).
Trabajo realizado: Levantamiento de información de productores de carne bobina en la décima región para implementación del programa Planteles Animales Bajo Certificación Oficial (PABCO) que garantiza que los planteles de animales, sus carnes y productos cumplen con las exigencias sanitarias y de buenas prácticas ganaderas requeridas por los servicios oficiales de los países de destino.
- Profesional técnico agropecuario.
Empleador: Universidad de Santiago de Chile e Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).
Trabajo realizado: Implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a pequeños agricultores, consistente en acciones involucradas en la

producción, almacenamiento, procesamiento y transporte de productos de origen agropecuario, orientadas a asegurar la inocuidad del producto, la protección al medio ambiente y el bienestar laboral.

- Encargada Mesas de Negociación en la Novena Versión Expo Mundo Rural. Empleador: Universidad de Santiago de Chile. Trabajo realizado: Coordinar todas las actividades internas para un buen funcionamiento de las mesas de negocios, lugar donde expositores se reúnen con posibles compradores. La Expo Mundo Rural reúne a exponentes de la agricultura familiar campesina de todo Chile y es organizada por el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), perteneciente al Ministerio de Agricultura.

Presentación en Congresos

Congreso Internacional Ciencias, tecnologías y culturas. Diálogo entre las disciplinas del conocimiento. Mirando al futuro de América Latina y el Caribe. 2008. Presentación del tema "La identidad como elemento central para la potenciación de cooperativas campesinas". Santiago, octubre 2008.

Publicaciones

- Agricultura y acción colectiva: atributos socioculturales que debieran potenciarse en la producción campesina como vía complementaria para una transición agroecológica. Revista Brasileira de Agroecologia. Vol 4, N°2 (2009).
- Estrategia de Desarrollo en torno al Turismo Sustentable para las Comunidades Indígenas pertenecientes al Área de Desarrollo Indígena (ADI) Alto el Loa. Tesina presentada al Diplomado Políticas Públicas para la Superación de la Pobreza en América Latina (Universidad de Chile) que será utilizada como documento de estudio en las próximas versiones del diplomado. 2010.

Antecedentes Académicos

- ESTUDIOS SUPERIORES: Ingeniero en Agronegocios y Licenciado en Agronegocios. Facultad Tecnológica. Universidad de Santiago de Chile. 2008.
- POSTÍTULO: Diplomado en Políticas Públicas para la Superación de la Pobreza en América Latina. Universidad de Chile. 2010.
- CURSOS:
 - Formulación de Proyectos de Innovación. Fundación para la Innovación Agraria. Ministerio de Agricultura. 2009.

- Elementos Básicos de Gestión Estratégica para el Desarrollo Local y Regional. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES-CEPAL). 2010.
 - Elaboración de Indicadores de Producto, Resultado, Efectos e Impacto. Centro de Desarrollo y Asistencia Técnica en Tecnología para la Organización Pública. 2010.
-
- AYUDANTÍAS:
 - Sistemas de Producción Silvoagropecuarios.
 - Calidad y su aseguramiento.
 - Sociología Rural.

KARINA ANDREA CHACANO AGUILERA
PERIODISTA Y LICENCIADA EN COMUNICACIÓN SOCIAL
UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de las comunicaciones cuya función principal es gestionar y producir información para el análisis, planificación y ejecución de tareas de comunicación en los ámbitos periodísticos, de la comunicación institucional y de las asesorías en comunicación. Poseerá una sólida formación disciplinaria en ciencias de la comunicación y conocimientos de las metodologías de la investigación en comunicación. Tanto su formación disciplinaria como profesional le permitirá integrarse a equipos de trabajo de manera proactiva, crítica y socialmente responsable, consecuentemente con las dinámicas del cambio social, cultural y tecnológico de sociedades complejas, multiculturales, plurales y democráticas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SEPTIEMBRE 2008 A DICIEMBRE: RADIO UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA, TEMUCO.

Cargo: Pre- Práctica Profesional

Función: Periodista, realizando diferentes notas informativas del acontecer noticioso y mediático de la región de la Araucanía.

ENERO 2011- MARZO 2011: SECRETARIA REGIONAL MINISTERIAL DE HACIENDA REGION DE LA ARAUCANIA.

Cargo: Práctica Profesional Institucional.

Función: Realizar diferentes tareas relacionadas con la comunicación corporativa de la institución además de trabajar directamente con el Seremi de Hacienda de la región en sus diferentes

actividades protocolares y sociales, con el fin de entregar información a los medios para que estos a su vez puedan difundirla a la comunidad.

SEPTIEMBRE 2011- NOVIEMBRE 2011: RADIO BIO-BIO TEMUCO

Cargo: Práctica Profesional de Medios de Comunicación.

Función: Periodista en terreno, realizando diferentes notas informativas de carácter político, social y económico que son parte del acontecer noticioso y mediático de la región de la Araucanía; las que son publicadas diariamente en la página Web de dicho medio de comunicación, además de diferentes despachos en directo.

JULIO 2012: CORPORACIÓN DE DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE EL LOA, CALAMA

Cargo: Encargada de Comunicaciones de la Corporación.

Función: Periodista encargada del área de comunicaciones de la Corporación, reliendo las siguientes tareas a) Asesorar en materia comunicacional a las diferentes iniciativas o programas desarrollados por la Corporación, encargarse de la difusión de los diferentes programas ejecutados por la corporación en medios de comunicación local y nacional, realizar mensualmente el boletín Proloacción, mantener actualizada la página web y operar los diferentes soportes comunicacionales de la Corporación, encargarse de las plataformas digitales Facebook, Twitter con el objeto de posicionar comunicacionalmente a Proloa y apoyar a la gerencia en las gestiones de ingreso de nuevas empresas socias.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Título profesional, Periodista y grado de Licenciatura en Comunicación Social, de la Universidad de la Frontera.
- Tesis de Grado: "Los imaginarios sociales de la mujer en los discursos presidencial de Michelle Bachelet: Una aproximación desde el análisis del discurso"
- Participante del Seminario "La fotografía como documento social" realizado por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- Participante del Taller "Herramientas para el Periodismo de Investigación" Realizado en la Universidad de la Frontera por la Docente de la Universidad de Chile Claudia Lagos Lira.

- Asistencia al seminario Información, Cultura y Sociedad, en el marco de la Primera Feria Internacional de la Industria de la Información, realizado en la Universidad de La Frontera.
- Asistencia a la II Jornada Internacional sobre Ciencia, Tecnología e Información, organizado por la Universidad de Concepción, región del Biobío.
- Participación del Primer Congreso Nacional de Periodismo, organizado por la Universidad de La Frontera, región de La Araucanía
- Participación del Segundo Congreso Nacional de Estudiantes de Periodismo “Formación y Deformación del Periodista: ¿Funcionalidad o Transformación?”, realizado por la Universidad de Playa Ancha, región de Valparaíso
- Participación del Tercer Congreso Nacional de Estudiantes de Periodismo “Especialización profesional: una demanda social y una oportunidad laboral”, organizado por la Universidad Austral de Chile, región del Los Ríos.
- Participante del Seminario “Comunicación Interna y Manejo Efectivo de Crisis: Tendencias, Problemas, Soluciones y Experiencias”, realizado por la Escuela de Periodismo de la Universidad Mayor.
- Productora General del Primer Concurso de Cortometrajes Asistidos, organizada por el cine club Linterna Mágica, en uno de los cortometrajes en competencia. Concurso organizado en la Universidad de La Frontera.
- Productora General y Guionista de microprogramas gastronómicos, “Temucomidas el Saber de lo Nuestro”, realizado por la carrera de periodismo, Universidad de la Frontera.

OTROS DATOS

Manejo de software

Windows y sus aplicaciones, nivel usuario avanzado.

Manejo de tecnologías de Información y Comunicación.

Manejo de Plantillas de Análisis de Contenidos.

Experiencia en terreno: fotografía/video/audio.

Internet nivel usuario avanzado.

CURRICULUM VITAE

NOMBRE : Macarena del Pilar Castillo Videla

RESUMEN:

Profesional egresado de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del Norte, con conocimientos en materias jurídicas en el área de derechos de aguas, derecho ambiental, y relaciones comunitarias. Socia fundadora Estudio Jurídico Ad-Hoc Consultores.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

POSTITULOS : 2012 Diplomado Experto en Consultoría;
Ambiental, doble titulación Universidad de
León España, y Universidad de Santiago
De Chile

: 2012 Cursando Diplomado de Relaciones
Comunitarias, Intercade

ENSEÑANZA SUPERIOR : 2007 Licenciatura en Ciencias Jurídicas,
Univ. Católica del Norte, Antofagasta

2007 Título Abogado, Corte Suprema,

Santiago
ENSEÑANZA MEDIA : Colegio Chuquicamata
ENSEÑANZA BASICA : Colegio Chuquicamata

ANTECEDENTES LABORALES

2008-Actualidad Ejercicio particular de la profesión de abogado
Ad-Hoc Consultores: Elaboración, Gestión y Desarrollo de proyectos en base a la de responsabilidad social empresarial y el concepto de sustentabilidad.

2005 - 2006 Procuradora, Abogado Héctor Gómez Salazar, Antofagasta
Tramitación causas civiles y juicios ejecutivos

2005 Practica Profesional, Corporación Asistencia Judicial, Antofagasta

CURSOS DE CAPACITACIÓN

- 1996 - 1997 Intercambio estudiantil Nueva Zelanda
- 2006 Taller de Comercialización en Internet, Stores Online, Santiago
- 2007 Curso Corretaje de Propiedades, mención Tasaciones, E-learning Group, Santiago
- 2008 Curso Actualización Derecho Laboral, Universidad Católica del Norte
- 2010 Curso de Contabilidad simplificada, SERCOTEC.
- 2010 Curso Reforma a la nueva institucionalidad ambiental, Universidad de Chile

- 2012 Realizando curso de Evaluación de impacto ambiental de la Universidad de Chile

IDIOMAS

- Ingles oral y escrito intermedio

OTROS

- Computación nivel usuario
- 1996Curso Primeros Auxilios, Cruz Roja Internacional, Nueva Zelanda
- 2000 - 2001Curso de Rescate de Personas, Cruz Roja, Antofagasta

Débora Valentina Forné Verdugo

RESUMEN

Responsable, Pro-activa, negociadora, innovadora, excelentes relaciones interpersonales, alta orientación comercial, fuerte motivación hacia el trabajo con metas.

OBJETIVOS

Desarrollar mi práctica profesional en una empresa o institución que permita desarrollar mis capacidades, valore las aptitudes personales, donde pueda adquirir experiencia y aportar con mis conocimientos e ideas.

Disposición para trabajar en cualquier área, formar parte de grupos de trabajos orientados a los objetivos estratégicos, comerciales, operacionales aprovechando las oportunidades y desafíos que se presenten en el corto, mediano y largo plazo.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Universidad de Santiago de Chile

Licenciada en Agronegocios.

Diplomado en Desarrollo Sustentable.

Curso Internacional de Agroecología.

Ayudante de la asignatura Sistemas de producción Silvoagropecuaria. (2009-2011)

Ayudante de la asignatura Transporte y distribución Silvoagropecuaria. (2010)

Ayudante de Agroecología. (2010-2012)

Universidad Nacional del litoral

Curso de Extensión Rural

Curso Administración de Organizaciones Agropecuarias.

Curso de Profundización en diagnóstico y tecnologías de tierras.

Curso de cultivos intensivos.

LABORALES

2012-Corporación de Desarrollo de la Provincia del LOA. (PROLOA)

Profesional de apoyo para Diagnóstico y Evaluación económica productiva para las comunidades indígenas del alto el LOA.

2011-Instituto del Medio Ambiente (IDMA)

Profesora de Buenas prácticas Agrícolas. (BPA)

2011- USACH

Coordinadora del postítulo de Agroecología y Desarrollo Rural.

LIC. EN DISEÑO / U. DE VALPARAISO
 WEB MASTER, EDITOR, MOTION
 GRAPHICS

Rojas Alvarado
 Giovanni

DISEÑADOR

Lic. en Diseño - Universidad de Valparaíso - 2009
 Maquetación y Diseño web - Duoc UC - 2010
 Ed. Media - Colegio Don Bosco Iquique - 2002
 Ed. Básica - Colegio San Ignacio Viña del Mar - 1999

Perfil Profesional Diseñador orientado al área de la comunicación visual y el desarrollo creativo por medio del uso de las tecnologías. Con una adecuada capacidad en el reconocimiento y satisfacción de las necesidades del cliente y de quienes conformen mi equipo de trabajo. Poseo pensamiento analítico, capacidad de resolver problemas y proactividad en el desempeño de las tareas que se encuentren bajo mi responsabilidad.

Con interés en integrar grupos de trabajos y participar de forma activa en el cumplimiento de objetivos y metas. Como Licenciado, genero conocimiento por medio de la creatividad reflexiva cimentada en el sólido manejo de herramientas gráficas y multimediales. Busco el perfeccionamiento de mis habilidades y aptitudes profesionales, aportando en el incremento del valor en mi lugar de trabajo.

Proyectos

Editorial

Memoria Proloa 2011
 [Diseño Editorial]



InDesign ★★★★★

Animación 3D

Colegio Médico
 [Diseño de interiores]



SketchUp y Maxwell ★★★★★

Cuerpos Suaves

[Animación 3D]



Cinema 4D ★★★★★

Experiencia

Asesoría de Proyectos

Diseño gráfico, producción digital y levantamiento 3D en proyectos de interiorismo | 2012

[Cliente: Design Desert Calama]

Editorial

Diseño y Edición de Memoria institucional anual 2011 | 2012

[Cliente: PROLOA]

Marketing, Publicidad y mantenimiento

Diseño y mantención de página web y toda la comunicación empresarial | desde 2010

[Cliente: Serenatta Eventos]

Certificaciones

Diseño y maquetado web, css y divs

Dreamweaver + Photoshop + Bridge | 2010

[DUOC UC Viña del Mar]

Competencias

■ vínculos reproducibles
 es necesario conexión a Internet

3D ★★★★★
 Dreamweaver ★★★★★
 Corel Draw ★★★★★
 Premiere Pro ★★★★★

InDesign ★★★★★
 After Effects ★★★★★
 Photoshop ★★★★★
 Xilografía ★★★★★

MAS PROYECTOS

 [vínculos reproducibles](#)
es necesaria conexión a Internet

Proyectos

Web

www.serenattaeventos.cl
[Diseño Web + WebMaster]



Dynamawater ★★★★★

Post Producción

www.serenattaeventos.cl
[Diseño + Post producción]



After Effects ★★★★★

Motion Graphics

Santo Secreto
[Director y Editor]



After Effects ★★★★★

Publicidad

Video CECIP
[Diseño y Editor]



After Effects ★★★★★

Experiencia

Motion Graphics

Dirección y Edición del cortometraje independiente "Santo Secreto" presentado en el festival de animación FIDA | 2010

[Feria internacional de animación]

Diseño Publicitario

Dirección y Edición de la publicidad del Centro de Estudiantes de Ciencias Políticas | 2010

[Cliente CECIP PUC]

Editorial

Maquetado y desarrollo de piezas en el área de diseño gráfico editorial. Edición de material para formato de imprenta | 2010

[Cliente TRAZZO]

Práctica Profesional

Rediseño de imagen corporativa y diseño del material gráfico, brochure y folletería para la comunicación interna y externa | 2008

[Cliente Ossandón Consultores]

Edición Gráfica

Pendón Deportivo
[Diseño y Editor]



Photoshop ★★★★★

Diseño de Interior

Murales de decoración
[Diseño]



Photoshop ★★★★★

Competencias

Cinema 4D ★★★★★
Rhinoceros ★★★★★
SketchUp ★★★★★
Maxwell ★★★★★

Soundbooth ★★★★★
QuarkXPress ★★★★★
Freehand ★★★★★
Microsoft Office ★★★★★

Karen Rosa Gallardo Espinoza

**INFORMACION
ACADEMICA Y
PERSONAL**

Contador General con Mención en Informática.

&

**Secretaria Administrativa Bilingüe con Mención
en Técnicas Contables.**

➤ **Ingeniería de Ejecución en Control y Gestión: (Congelada)**

EDUCACION BASICA:

- 1982 – 1986 : 1ero. a 5to. Año Básico, Escuela Paula Jaraquemada, Iquique
- 1987 – 1989 : 6to. A 8vo. Año Básico, Colegio Iquique English College

EDUCACION MEDIA:

- 1990 – 1994 : 1ero. a 4to. Año Medio, Colegio Iquique English College.
- TITULO : Secretaria Administrativa Bilingüe con mención en Técnicas Contables.

EDUCACION SUPERIOR:

- 1999 – 2001 : 5 semestres de la Carrera de Contador General con mención en Informática, Universidad Arturo Prat de Iquique.
- TITULO : Contador General con mención en Informática.
- 2007 : 1 semestre de la Carrera de Ingeniería Ejecución en Control de Gestión, Universidad Arturo Prat de Iquique. (Congelada).

INFORMACION LABORAL

1996

EMPRESA AIRNET: 1996-Equipos de Aire Acondicionado, Iquique.
Cargo: **Secretaria Administrativa.-**

1997

CONSTRUCTORA TARAPACA. 1997-Construcción, Iquique.
Cargo: **Secretaria Administrativa Contable.-**

2002 - 2009

FUNDACION OCAC. 2002-2009- Consultora ONG, Iquique.
Cargo: **Secretaria Contable en la Administración y Manejo de Recursos Financieros.**

Proyectos Ejecutados en la Fundación: CONADI, PROGRAMA ORIGENES, FOSIS, SENCE, MINISTERIO DEL TRABAJO, CHILE BARRIO, MINISTERIO DE SALUD ENTRE OTROS.

NORTE VERDE LTDA. 2010-Consultoría & Asesoría: Proyectos Agrícolas: Financiado por Bhpbilliton.

Cargo: Encargada de Oficina.

PROGRAMA AGROPECUARIO EN LAS LOCALIDADES DE: MAMIÑA, QUIPISCA Y PARCA, FINANCIADO POR BHPBILLITON.

EMPRESA FIBRA DE VIDRIO ALEJANDRA'S: 2011 Revestimientos Industriales

Cargo: Encargada de Administración y Finanzas.

EMPRESA IMS PATAGONIA: 2011-2012 Ingeniería, Montajes y Servicios.

Arriendo de Maquinarias pesadas.

Cargo: Encargada de control de documentos, Ingreso información Gestpyme y manejo de residuos, correspondientes al Depto. de Maquinaria

CORPORACION DE LA PROVINCIA EL LOA PROLOA: Mayo 2012 a la fecha: Proyectos y Asesorías profesionales.

Cargo: Monitõra y Relatora Programa de Apoyo a las Actividades Económicas Fosis 2012, trabajando con 41 usuarios.

MANEJOS Y COMPETENCIAS

IDIOMA:

- Inglés Intermedio.

SISTEMAS INFORMATICOS:

- Microsoft Excel.
- Microsoft Word.
- Microsoft Power Point.
- Programa Sistema Gestión Financiera (SIGEF)
- Previred.
- Página Afc Chile.
- Pagina Dirección del Trabajo.

**MANEJOS Y
COMPETENCIAS**

GESTIONES ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

- Declaración de Impuestos.-
- Imposiciones.-
- Declaración de Rentas
- Legislación Laboral.

Karen Gallardo Espinoza
Contador General Mención Informática