



Fundación para la  
Innovación Agraria

*Managers AOP  
ML  
MINAGRI  
ATC*

## PROYECTOS DE INNOVACION PARA PARA LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA

### VALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO AGRARIO Y AGROALIMENTARIO

#### PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	Fortalecimiento de las capacidades de gestión, productivas y comerciales de las comunidades agrícolas asociadas al recurso Copao, para la puesta en valor de su identidad local mediante la inserción de productos gourmet en mercados nicho.
Ejecutor:	INIA Instituto de Investigaciones Agropecuarias-Intihuasi
Código:	PYT-2014-0276
Fecha:	19 de diciembre de 2014



## Tabla de contenidos

Tabla de contenidos .....	2
I. Plan de trabajo.....	3
1. Configuración técnica del proyecto .....	3
2. Costos totales consolidados .....	16
3. Anexos .....	17
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	30

## I. Plan de trabajo

### 1. Configuración técnica del proyecto

#### 1.1. Objetivos del proyecto

##### 1.1.1. Objetivo general<sup>1</sup>

Poner en valor el recurso Copao en nichos de mercado, mediante la innovación en productos gourmet saludables, el fortalecimiento de capacidades de gestión productiva/comercial y, la introducción de su oferta de valor en círculos de influencia del consumo y puntos de venta especializados.

##### 1.1.2. Objetivos específicos<sup>2</sup>

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Perfeccionar y transferir los protocolos de elaboración de productos de alto valor unitario.
2	Fortalecer la cadena productiva y comercial del Copao, mediante transferencia y capacitación para la implementación asociativa de una red de pequeñas industrias.
3	Introducir la oferta de valor del Copao en círculos de influencia del consumo y puntos de venta del mercado gourmet saludable de la Región Metropolitana.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a uno o varios resultados. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

1.2. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla.

N° OE	N° RE	Resultado Esperado <sup>3</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>4</sup>				
			Nombre del indicador <sup>5</sup>	Fórmula de cálculo <sup>6</sup>	Línea base del indicador <sup>7</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>8</sup> (situación final)	Fecha alcance meta <sup>9</sup>
1	1	Protocolo de jugo clarificado puesto a punto	Prototipos jugo optimizado	RAM y Vida útil Funcionalidad	No cumple con RAM y Levaduras (R.S.A DTO. N°977/76)	Cumple con RSA	Noviembre 2016
1	2	Protocolo de aderezo puesto a punto	Prototipo aderezo optimizado	RAM y Vida útil Funcionalidad Minerales/ 100 ml	No cumple con RAM y Levaduras (R.S.A DTO. N°977/76)	Cumple con RSA Funcionalidad similar al fruto fresco	diciembre 2015
1	3	Productos Adoptados en Microemprendimientos	Microemprendedores con cartera de productos	# productos bebestibles incorporados / # micro emprendedores	0	1 producto bebestibles incorporado en cartera de productos de microemprendedores	Octubre 2016

<sup>3</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general del proyecto. Uno o más resultados pueden responder a un mismo objetivo específico.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

<sup>6</sup> Expresar el indicador con una fórmula matemática.

<sup>7</sup> Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>8</sup> Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar en el proyecto.

<sup>9</sup> Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>3</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>4</sup>				
			Nombre del indicador <sup>5</sup>	Fórmula de cálculo <sup>6</sup>	Línea base del indicador <sup>7</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>8</sup> (situación final)	Fecha alcance meta <sup>9</sup>
1	4	Oferta de productos bebestibles	Cartera de productos bebestibles	# productos ofrecidos/ # productos transferidos	0	2 productos en cartera	Noviembre 2016
1	5	Estudio de diseño y preinversión para implementar planta de proceso	Rentabilidad socioeconómica de planta de proceso	Ingresos proyectados(\$) /Inversión requerida (\$)	No se conoce	1 estudio	Noviembre 2016
2	1	Protocolos adoptados de cosecha y postcosecha	Protocolos adoptados de cosecha y postcosecha	# participantes implementan conceptos/ # participantes asisten a talleres	5 comunidades	20 comunidades	Febrero 2016
	1	Benchmarking Cooperativa	Modelo Cooperativo deseado identificado	# mejores ejemplos analizados	1	2	Abril 2015
				# mejores ejemplos en gira tecnológica	0	2	Junio 2015
2	2	Coaching para la implementación	Recursos para el éxito transferidos	# de sesiones coaching ejecutadas	0	6	Noviembre 2015
2	3	Apalancamiento reducción brechas	Brechas atendidas o comprometidas vía red de fomento	# de capacitaciones para reducir brechas atendidas	0	3	Diciembre 2015
3	1	Imagen de marca	Normas gráficas de cooperativa (imagen y aplicaciones)	Propuesta de norma grafica para la presentación de cooperativa	0	1	Noviembre 2015

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>3</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>4</sup>				
			Nombre del indicador <sup>5</sup>	Fórmula de cálculo <sup>6</sup>	Línea base del indicador <sup>7</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>8</sup> (situación final)	Fecha alcance meta <sup>9</sup>
3	2	Soportes de comunicación	Pack promocional y educacional	Envases, etiqueta, folletería	0	2	Noviembre 2015
3	3	Difusión en eventos gastronómicos	Participación en Ferias especializadas	# ferias / # ferias disponibles	0	4	Marzo 2016
3	4	Difusión en prensa escrita	Artículos en prensa especializada	# artículos / # revistas especializadas	0	2	Diciembre 2015
3	5	Educación al consumidor	Encuentros con círculos de influencia de consumo	# encuentros	0	4	Julio 2016
3	6	Promoción de productos	Reuniones con potenciales compradores (ferias, tiendas especializadas)	# reuniones	0	8	Diciembre 2015
3	7	productos Introducido en mercado	Producto (pulpa congelada. Aderezo-jugo) en el mercado	# productos/mercado	0	1(pulpa, fruta fresca) 1(aderezo) 1	Marzo 2015 Dic 2015 Sep. 2016

1.3. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos <sup>10</sup>	Resultado Esperado <sup>11</sup> (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Prototipos mejorados logrados	Prototipos de jugo y aderezo en base a pulpa transferidos	julio 2015
Modelo cooperativo en pleno desarrollo por el grupo objetivo	Bases para el éxito asociativo transferidas al grupo objetivo	Diciembre 2015
programa de difusión, educación y promoción elaborado	Participación en ferias, círculos de influencia y reuniones	Diciembre 2015
Prototipos ajustados a las exigencias del mercado y adoptados por microempendedoras formalizadas	Prototipos ajustados y adoptados	Julio 2016
Cartera de productos bebestibles	Difusión, educación y promoción de mercado	Octubre 2015
Vinculación con actores de comercialización	Productos introducidos en mercado	Diciembre 2015

<sup>10</sup> Un hito representa haber conseguido un logro importante en el proyecto, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

<sup>11</sup> Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.



- 1.4. Método: identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto. (Incluir al final, las actividades de difusión y transferencia de los resultados del proyecto) (máximo 8.000 caracteres para cada uno).

En proyecto anterior, se define un protocolo para la elaboración de un aderezo, el cual cumple con la norma R.S.A DTO. N°977/76 en el punto 14.6. Se concluye que el aderezo tiene una potencialidad de producto comercial, abordable por los pequeños agricultores, por ser de fácil elaboración y se presenta como un producto novedoso en el mercado.

Por otra parte, el protocolo de jugo genera un producto clarificado pero se debe seguir trabajando en la elaboración de jugo ya que no cumple con la norma R.S.A DTO. N°977/76 en el punto 14.6.

Se deben probar otros tipos de estabilizantes microbiológicos y en lo posible evaluar otros tipos de filtrado de manera de mejorar la clarificación del jugo y evitar la pérdida de parte de los compuestos minerales que contiene la pulpa originalmente.

En estudio de mercado, que se realiza por Chile Emprende, se detecta la necesidad de mejorar 5 productos que podrían tener cabida en el mercado: pulpa congelada, jugo, aderezo, helado y mermelada. En este proyecto se considera mejorar protocolos de jugo, aderezo con mira a una presentación gourmet.

#### **Método objetivo 1:**

Aderezo: se trabajará con el protocolo anteriormente desarrollado, pero se evaluarán otras formas de filtración de manera de conservar, en lo posible, las propiedades minerales del fruto.

Se realizará una filtración de la pulpa, lo cual aumentará la aceptabilidad del producto de parte del consumidor. Los tratamientos a realizar son:

- Control: Pulpa sin filtrar
- Tratamiento 1: Jugo filtrado por coladores convencionales.
- Tratamiento 2: Jugo filtrado mediante filtro de placas.
- Tratamiento 3: Jugo filtrado por filtros de paño.

Jugo: Descripción del proceso de elaboración

a. Control de calidad.

Las materias primas serán analizadas según madurez, calibre y sanidad exterior. La madurez será determinada mediante los °Brix y acidez titulable. El calibre de frutos y peso de frutos será determinado para tener el rendimiento. La sanidad será determinada mediante aspectos visuales, donde un fruto sano será el que esté libre de deformaciones mecánicas e impurezas.

b. Molienda.

Se realizará una molienda para disminuir el tamaño de partícula de los frutos. Se utilizaran discos de distintos diámetros para lograr tamaños de partículas diferenciadas, dependiendo del producto a elaborar.

c. Decantación en frío.

Se realizará una decantación en frío para lograr una separación de las fases en suspensión y fase acuosa.

d. Trasiego.

Se realizará un trasiego donde se producirá la extracción de la pulpa y la cáscara.

e. Obtención de pectina.

Para el proceso de obtención de la pectina se utilizará la metodología descrita por Rivadeneira y Cáceres (2010). Las cáscaras trituradas se someten un proceso de hidrólisis, donde éstas son calentadas en una solución de agua acidulada a pH 3 con ácido cítrico, utilizando una relación de volumen agua - cáscara de 3:1 respectivamente. La mezcla acidulada se calienta a 90°C durante 80 min, transcurrido el tiempo de calentamiento se separa el extracto pectínico y los sólidos por medio de un escurrimiento y prensado en filtros artesanales (pañes), procurando la separación de los sólidos secos.

f. Estabilización del jugo.

Se realizará una estabilización del jugo desde el punto de vista sensorial, acidez y microbiológico, con el objetivo de elaborar un jugo con una buena aceptabilidad del consumidor.

g. Envasado del jugo.

El envasado del jugo se realizará en botellas de vidrio transparente. El sellado se realizará mediante una envasadora de tapa rosca, con un sistema de sello incluido.

h. Etiquetado del jugo.

El etiquetado del jugo se realizará mediante etiquetas de vinilo con la información que cumpla con los requerimientos legales y de trazabilidad interna.

i. Almacenado del jugo.

Se almacenará a 4°C, para asegurar las condiciones adecuadas.

Se realizarán ensayos de análisis sensorial del dulzor con productos más saludables; estabilización de acidez y estabilización microbiológica.

Análisis sensorial:

Se realizará una estabilización sensorial del dulzor presente en el jugo, lo cual aumentará la aceptabilidad del producto de parte del consumidor. Los tratamientos a analizar son:

- Control: Jugo sin adición de edulcorante
- Tratamiento 1: Jugo con adición de edulcorante natural
- Tratamiento 2: Jugo con adición de edulcorante artificial (sucralosa)
- Tratamiento 3: Jugo con adición de edulcorante artificial (Stevia)
- Tratamiento 4: Jugo con adición de edulcorante artificial (Sucralosa:Stevia)

Las variables de respuesta a analizar son las de aceptabilidad global, para esto se utilizará un test de aceptabilidad global con una escala estructurada de 10 puntos, donde 1 significa me disgusta mucho y 10 me gusta mucho. Se utilizarán 10 panelistas no entrenados consumidores habituales de jugos naturales.

c) Estabilización acidez:

Se realizará una estabilización de la acidez presente en el jugo, lo cual aumentará la aceptabilidad del producto de parte del consumidor. Los tratamientos a analizar son:

- Control: Jugo sin adición de sales neutralizantes.
- Tratamiento 1: Jugo con adición de bicarbonato de sodio.
- Tratamiento 2: Jugo con adición de sales 2 a definir.
- Tratamiento 3: Jugo con adición de sales 3 a definir.
- Tratamiento 4: Jugo con adición de sales de mezcla.

Las variables de respuesta a analizar son las de aceptabilidad global, para esto se utilizará un test de aceptabilidad global con una escala estructurada de 10 puntos, donde 1 significa me disgusta mucho y 10 me gusta mucho. Se utilizarán 10 panelistas no entrenados consumidores habituales de jugos naturales.

d) Análisis microbiológico:

Se realizará una estabilización microbiológica del jugo, lo cual estandarizará la vida útil de los productos. Los tratamientos a analizar son:

- Control: Jugo sin adición de preservantes.
- Tratamiento 1: Jugo con adición de benzoato de sodio en una razón de 2gr/L.
- Tratamiento 2: Jugo con adición de sorbato de potasio en una razón de 2 gr/L.
- Tratamiento 3: Jugo con adición de Velcorin de acuerdo a la razón comercial.
- Tratamiento 4: Jugo con adición de benzoato/sorbato
- Tratamiento 5: Jugo pasteurizado.

La variable de respuesta a analizar será la vida útil del jugo determinada mediante el modelo de Gompertz modificado a través de los recuentos de aerobios mesófilos (RAM), Escherichia Coli, mohos y levaduras (UFC/ml de crecimiento) en tiempos 0, 2, 4, 5, 7, 9, 15, 20, 30, 45 y 60 días.

#### **Elaboración de mermelada:**

También se pondrá a punto la elaboración de una mermelada aprovechando la presencia de pectinas, supuestamente presente en el fruto.

j. Aditivos en el proceso de mermelada.

Para la elaboración de mermelada se adicionará espesante natural de las cascara de copao con el objetivo de utilizar un 100% del fruto. Se evaluará la utilización de otros espesantes artificiales o naturales como el azúcar para lograr una buena consistencia y °Brix. Se adicionará un preservante artificial para asegurar la vida útil del producto.

k. Concentración.

La pulpa y espesantes se someterán a un calentamiento continuo de 80°C. El tiempo de calentamiento será determinado de acuerdo a la consistencia y textura adecuada.

l. Envasado de las mermeladas.

Se realizará un envasado en caliente en frascos de vidrio en tamaños a definir.

m. Enfriado de las mermeladas.

El proceso de enfriado se realizará de manera rápida en recipientes de agua con hielo. El almacenamiento se realizará en lugares frescos y secos.

#### **Transferencia tecnológica.**

En la medida que se vayan generando los productos, los protocolos se traspasarán a los asociados al proyecto a través de 2 charlas teóricas, 4 trabajos prácticos y 12 visitas por año Enfocadas al control, elaboración y transferencia de conocimientos.

#### **Elaboración de estudio de diseño y preinversión de planta de proceso.**

Con los antecedentes de protocolos se elaborará un estudio de diseño y preinversión de planta de proceso que se ajuste a las posibilidades de asociados de tal manera que asegure replicabilidad de productos elaborados propuestos. Este estudio incluirá los permisos y autorizaciones necesarias para cumplir con lo establecido para una planta de proceso. Este trabajo será elaborado en conjunto con los profesionales de INIA participantes del proyecto.

## Objetivo 2.

**Benchmarking:** consiste apoyar la toma de decisiones sobre el tipo de modelo cooperativo a implementar, aportando útiles elementos de juicio y conocimiento al grupo objetivo a través de los mejores ejemplos existentes. El método a desarrollar consiste en lo siguiente:

- a. Aportar conocimiento sobre cómo funcionan las cooperativas agrícolas en general y clarificar los factores de éxito de esta cooperativa en particular, en función de los desafíos que le impone al grupo objetivo el tipo de negocio a desarrollar. Taller 1.
- b. Tomar lecciones directamente desde las personas que han vivido estos procesos, conocer sus éxitos, fracasos y consejos. Se seleccionarán dos experiencias reales de Cooperativas vigentes a visitar por representantes del grupo objetivo. Gira técnica.
- c. Apoyar la toma de decisiones sobre el tipo de modelo cooperativo que se desea implementar, en términos de relaciones funcionales, territoriales y comerciales; y la identificación de las brechas existentes para su implementación. Taller 2.

**Coaching:** atiende aquellos factores de éxito en el ámbito de las relaciones humanas y lo organizacional, que muchas veces no son identificadas por el propio grupo objetivo y son escasamente atendidas por la red de fomento. En esta fase este tipo de capacidades suele encontrarse en el ámbito de la Incompetencia Inconsciente, es decir, son elementos del aprendizaje que la persona no sabe que existen y cómo impactan su posibilidad de éxito. El método a desarrollar consiste en lo siguiente:

- a. Identificación de aprendizajes claves para el éxito, a partir de la observación del comportamiento y resultados del grupo objetivo (talleres y gira anteriores).
- b. Diseño de un programa de sesiones de coaching grupales y/o individuales que incentiven dichos aprendizajes claves para el éxito (normalmente resultan ser temas de comunicación efectiva, manejo de crisis, estilo de liderazgo, entre otros).
- c. Ejecución del Programa de Coaching que apoyará la construcción del puente para avanzar desde la situación actual a la situación deseada en los ámbitos de las relaciones humanas para el éxito de lo organizacional.

**2.3 Apalancamiento:** atiende otro tipo brechas para el éxito de la cooperativa, cuya superación es abordable a través de la oferta instrumental disponible en la red de fomento. Aquí se identifica y busca la colaboración de diversas instituciones para lograr el acceso a capacitaciones regulares que requiera el grupo objetivo (ej. gestión contable, manejo de internet y programas computacionales, manipulación de alimentos). El método consiste en la identificación de necesidades (Taller 1), reuniones con la red de fomento, incentivar las postulaciones si corresponde.

Esta actividad se fortalece con la incorporación de profesional INIA, que acompaña a Paulina Cerda en la identificación de instrumentos complementarios, que posibiliten la aplicación de los conocimientos adquiridos y apoyar las postulaciones de acuerdo a la oferta existente.

**Formalización de grupo:** A través de Chile Emprende se han hecho las gestiones de apoyo profesional para que el grupo objetivo pase de comité productivo a cooperativa. El proyecto contempla parte de los gastos asociados a la formalización de esta modalidad.

Fortalecimiento de capacidades productivas: Se realizarán 4 talleres de capacitación para la cosecha y posterior manipulación de la fruta. Estas capacitaciones serán en terreno, a inicio de cosecha, donde se entregarán recomendaciones de cómo cosechar, trasladar la fruta, selección y condiciones de almacenamiento.

### Objetivo 3.

- Este objetivo toma relevancia en cuanto al momento en que se aborda en este proyecto. Hay dos factores que hacen adelantar las acciones relacionadas con este objetivo: los resultados de proyecto Innova (2011-2013) que vincula al grupo objetivo con Chile emprende, el cual genera un estudio de mercado y establece nexos con posibles demandantes de fruta y, la oferta de fruta fresca disponible para la temporada 2014-2015.
- Por ello se contratará a un profesional a partir de Enero de 2015, para que inicie acciones específicas de venta de fruta fresca y pulpa congelada, de acuerdo a las posibilidades del grupo objetivo. Esto implica que a marzo de 2015, se espera tener una promoción de los productos mencionados y venta a pequeña escala en puntos de interés en Santiago.
- Luego, acciones para la introducción al mercado de Santiago de los productos elaborados que se vayan generando y adoptando por los asociados, serán promovidos de manera de que sean introducidos en forma paulatina en tiendas especializadas de productos gourmet y restaurantes de la Región Metropolitana.
- Otras acciones que el profesional a contratar deberá profundizar son las vinculaciones con los actores de la industria con el fin de visibilizar comercialmente al copao como Rumpa así como conectarla a los canales y circuito Gourmet de la industria.
- También, participación en eventos especializados en la Región Metropolitana (Ferias, Exposiciones, Eventos); la educación se realizará mediante talleres con Chefs, y prensa especializada; a quienes se le presentarán la pulpa congelada así como también los productos elaborados en reuniones individuales con potenciales clientes tiendas especializadas y Restaurantes gourmet.
- Asimismo deberá tener un contacto permanente con los asociados del proyecto de manera de ir comunicando las posibles demandas de productos a futuro para que el grupo como tal prepare su oferta.
- Para apoyar la promoción y venta de productos se trabajará con la imagen, soportes y medios: Se subcontratará un servicio de diseño y producción de lo siguiente: (i) Normas gráficas para el manual corporativo que contenga la imagen de marca y aplicaciones en etiquetado y envasado de productos; (ii) trípticos informativos dirigidos a público general y pack promocionales, dirigido a influyentes del consumo y potenciales clientes (puntos de venta/compradores).
- Las acciones de difusión y de introducción al mercado serán contratadas a un profesional, para lo cual se harán términos de referencia, donde se indicarán las acciones, y los productos requeridos mencionados.
- El profesional a contratar deberá profundizar en las vinculaciones con los actores de la industria con el fin de visibilizar comercialmente al copao como Rumpa así como conectarla a los canales y circuito Gourmet de la industria.
- Asimismo deberá tener un contacto permanente con los asociados del proyecto de manera de ir comunicando las posibles demandas de productos a futuro para que el grupo como tal prepare su oferta.
- También se harán las gestiones para que los productos elaborados, pueden inscribir la marca colectiva en INAPI, la cual permitirá diferenciar los productos elaborados.

- 1.5. Actividades: Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar adicionalmente en este cuadro, las actividades que permitirán la difusión de los resultados del proyecto.

<b>17. ACTIVIDADES</b>			
Indicar las actividades que se llevarán a cabo en la propuesta, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar adicionalmente en este cuadro, aquellas actividades que permitirán la difusión de los resultados de la propuesta.			
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1.1	Protocolos de elaboración optimizados de baja industrialización	Optimizar prototipos bebestibles en base a pulpa
1	1.2	productos caracterizados, incluyendo vida útil	Realizar análisis de propiedades funcionales y microbiológicas
1	1.3	prototipos adoptados por parte de asociados	Transferir protocolos de elaboración de productos bebestibles
1	1.4	cartera de productos gourmet	Seguimiento de marcha blanca y ajuste a exigencias de mercado
1	1.5	Estudio de diseño y preinversión de planta de proceso	Realizar estudio con los antecedentes generados desde los protocolos propuestos
2	2.1	Protocolos de cosecha adoptados	Realizar talleres de capacitación en cosecha y poscosecha
2	2.2	Benchmarking Cooperativa	Taller 1 de Análisis de modelos cooperativos e identificación de factores de éxito. Gira técnica a mejores ejemplos de tipos de cooperativas para recoger lecciones. Taller 2 de decisión del modelo deseado e identificación de brechas para implementación.

2	2.3	Coaching para la implementación	Diseño del programa de coaching Ejecución del programa de coaching : realización de sesiones grupales
2	2.4	Apalancamiento reducción brechas	Reuniones con la red de fomento Incentivo a postulaciones individuales y grupales, si corresponde.
3	3.1	pack promocionales diseñados	Diseño imagen de marca, envase etiqueta, pack promocionales.
3	3.2	participación en eventos	Acciones de difusión dirigidas al mercado objetivo: participación en ferias, exposiciones, eventos
3	3.3	contactos con chefs, demandas, artículos de prensa especializadas	Acciones de educación de círculos de influencia mercado objetivo: chefs, bartenders, prensa especializada
3	3.4	Educación al consumidor: muestras de productos	Acciones de promoción: visita potenciales puntos de ventas tiendas especializadas.
3	3.5	Promoción de productos	Acciones de experimentar ventas en Stgo, de pulpa congelada y fruta fresca en temporada 2015
1,2,3	1	Difusión de resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Charlas Prototipos: Septiembre 2015</li> <li>- Charla propuesta de productos octubre 2016</li> <li>- Charlas resultados comerciales: Abril 2015 y Enero 2016</li> </ul>

1.6. Carta Gantt: Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Nº OE	Nº RE	Actividades	año2015				año 2016												
			Trimestre				Trimestre												
			Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic									
1	1 y 2	Definición, implementación y operación de unidad de validación																	
1	1 y 2	definición y estandarización de proceso																	
1	3	elaboración de productos																	
1	4	Análisis productos elaborados																	
1	3 y 4	Transferencia de protocolos																	
1	5	Elaborar estudio de preinversión																	
2	1	Realizar Taller 1 Análisis de modelos cooperativos e identificación factores de éxito.																	
2	1	Gira técnica para recoger lecciones sobre funcionamiento de modelos cooperativos																	
2	1	Taller 2 decisión de modelo cooperativo e identificación de brechas																	
2	2	Diseño programa de coaching																	
2	2	Ejecución programa de coaching																	
2	3	Reuniones con la red de fomento																	
2	3	Incentivo a postulaciones si corresponde																	
2	2	Ejecución programa de coaching																	
2	3	Incentivo a postulaciones si corresponde																	
3	1	diseñar y definir la imagen de marca																	
3	2	Soportes de comunicación																	
3	3	Difusión en eventos gastronómicos																	
3	4	Difusión en prensa escrita																	
3	5	Educación al consumidor																	
3	6	Promoción de productos																	
3	7	Introducir productos en mercado																	

### 3. Anexos

#### Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Instituto de Investigaciones Agropecuarias INIA	
Giro / Actividad	Investigación agrícola	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Corporación Privada sin fines de lucro
Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor para depósito de aportes FIA		
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)	No aplica	
Exportaciones, último año tributario (US\$)	No aplica	
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)	No	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular	No tiene	
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal		
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Ingeniero Agrónomo	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Director Nacional	
Firma representante legal		

**Anexo 2.** Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Nombre: Asociación de Comunidades agrícolas de Limarí
Giro/Actividad: Representación gremial
RUT:
Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Asociación Gremial
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): No corresponde
Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número):
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono/Fax: No tiene
Celular:
Correo electrónico:
<b>7.2. Representante legal del(os) asociado(s)</b>
Nombre completo: Mirtha Gallardo Saavedra
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidenta
RUT:
Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente
Teléfono/Fax: No tiene
Profesión: secretaria administrativa
Género (Masculino o Femenino): femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): no pertenece a etnia alguna

## Asociado 2

Nombre: Comité Productivo COPAO

Giro/Actividad: agrícola, venta fruta y productos elaborados de copao

RUT: en trámite

Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): organización comunitaria funcional

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): No corresponde

Identificación cuenta bancaria (tipo de cuenta, banco y número): No corresponde

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

### 7.2. Representante legal del(os) asociado(s)

Nombre completo: Eliecer del Rosario Maluenda Maluenda

Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente

RUT:

Nacionalidad: Chilena

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: pequeño agricultor

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): no pertenece a etnia alguna

### Fichas de Equipo Técnico

Nombres	María Angélica	
Apellido paterno	Salvatierra	
Apellido materno	González	
RUT		
Profesión	Ingeniera Agrónoma	
Empresa/organización donde trabaja	Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Centro Regional de Investigación Intihuasi, INIA CRI-Intihuasi	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Investigadora	
Si es investigador responde	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	633,6 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	La Serena	
Región	Región de Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	femenino	
Firma		

Nombres	Verónica Patricia	
Apellido paterno	Arancibia	
Apellido materno	Araya	
RUT		
Profesión	Ingeniera en Alimentos	
Empresa/organización donde trabaja	INIA	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Encargada C.E.Huasco	
Si es investigador responde	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	422.4 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Vallenar	
Región		
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Firma		

Nombres	Irina	
Apellido paterno	Díaz	
Apellido materno	Gálvez	
RUT		
Profesión	Ingeniero Agrónomo	
Empresa/organización donde trabaja	Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Investigador en Vitivinicultura y Enología	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	211,2 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Cauquenes	
Región	Maule	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Firma		

Nombres	Paulina Andrea	
Apellido paterno	Cerde	
Apellido materno	Collins	
RUT		
Profesión	Ingeniero Agrónomo	
Empresa/organización donde trabaja	Asesor independiente	
RUT de la empresa/organización	-	
Cargo o actividad que desarrolla en ella	-	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	La Serena	
Región	Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Firma		

Nombres	Claudia	
Apellido paterno	Soto	
Apellido materno	Canales	
RUT		
Profesión	Ingeniero, Magister en Gestión Tecnológica	
Empresa/organización donde trabaja	Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Centro Regional de Investigación Intihuasi, INIA CRI-Intihuasi	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Encargada Planificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	176 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	La Serena	
Región	Región de Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	femenino	
Firma		

Nombres	Luis Alberto	
Apellido paterno	Gallardo	
Apellido materno	Saavedra	
RUT		
Profesión	Técnico Agrícola	
Empresa/organización donde trabaja	Asociación Gremial de Comunidades Agrícolas Limari	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Encargado de departamento técnico	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	3168 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Ciudad Ovalle, Comuna Ovalle	
Región	IV Región de Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Firma		

Nombres	Daniela Teresa	
Apellido paterno	Leiva	
Apellido materno	Fernández	
RUT		
Profesión	Ingeniera en Alimentos	
Empresa/organización donde trabaja	INIA	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Investigador	
Si es investigador responde	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	70.4 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Vallenar	
Región		
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Firma		

Nombres	Dominique Alberto	
Apellido paterno	Larrea	
Apellido materno	Wachtendorff	
RUT		
Profesión	Ingeniero en Alimentos	
Empresa/organización donde trabaja	INIA	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Investigador plazo fijo	
Si es investigador responde	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	70.4 Horas Totales	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Vallenar	
Región	Atacama	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Firma		

Nombres	Eliecer del Rosario	
Apellido paterno	Maluenda	
Apellido materno	Maluenda	
RUT		
Profesión	(Agricultor)	
Empresa/organización donde trabaja	Presidente del Comité Copao	
RUT de la empresa/organización	En Tramite	
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Coordinación con los Socios del Comité e Investigadores	
Si es investigador responde	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	422,4	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Ovalle	
Región	Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo	No tiene	
Fax	No tiene	
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Firma		

Nombres	Mirtha	
Apellido paterno	Gallardo	
Apellido materno	Saavedra	
RUT		
Profesión	Secretaria Administrativa	
Empresa/organización donde trabaja	Presidente de la Asociación de las Comunidades Agrícolas del Limarí	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Coordinación con los Socios y Beneficiarios de las Comunidades Agrícolas	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
	422,4	
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna	Ovalle	
Región	Coquimbo	
País	Chile	
Teléfono fijo	No tiene	
Fax	No tiene	
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Firma		