

CÓDIGO
(uso interno)

GIT-2019-0593

FORMULARIO POSTULACIÓN

GIRAS NACIONALES PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA

CONVOCATORIA NACIONAL 2019

CONTENIDO

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA.....	3
1. NOMBRE DE LA GIRA DE INNOVACION	3
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA.....	3
3. LUGARES A VISITAR EN LA GIRA DE INNOVACION	3
4. PILAR Y/O TEMA QUE ABORDARÁ LA GIRA DE INNOVACIÓN	3
5. FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES	3
6. ESTRUCTURA DE COSTO DE LA GIRA DE INNOVACIÓN	4
SECCIÓN II: ANTECEDENTES DE LOS PARTICIPANTES DE LA GIRA DE INNOVACION	5
7. ENTIDAD POSTULANTE.....	5
8. COORDINADOR DE LA GIRA DE INNOVACION	6
9. PARTICIPANTES DE LA GIRA DE INNOVACIÓN	4
SECCIÓN III: DESCRIPCION DE LA GIRA DE INNOVACION	6
10. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD	6
11. SOLUCIONES INNOVADORAS A CONOCER.....	6
12. OBJETIVO DE LA GIRA DE INNOVACION.....	11
13. ITINERARIO PROPUESTO	12
14. POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES INNOVADORAS	15
15. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN.....	16

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA GIRA PARA LA INNOVACION			
“Gira de innovación para la captura de conocimiento en aspectos de producción, comercialización, gestión y medio ambiente; para el escalamiento del modelo de negocio de empresas elaboradoras de alimentos”			
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA			
Ver identificación sector y subsector en Anexo 12			
Sector	Alimento y Gestión		
Subsector	Jugos y concentrados, conservas y pulpas, deshidratados, miel y otros productos de la apicultura, chocolates, snacks.		
Especie (si aplica)			
3. LUGARES A VISITAR EN LA GIRA PARA LA INNOVACION			
Región(es)	Región de Los Lagos y Región de Los Ríos		
Ciudad(es)	Futrono, Frutillar, Fresa y Ancud		
4. SEGMENTO Y/O TEMA QUE ABORDARÁ LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN			
De acuerdo a lo establecido en las bases de postulación, la gira debe estar preferentemente vinculada a los grupos y/o temas indicados a continuación:			
Temas (marcar con una X)			
Comercialización	X	Otros (indique) Gestión	X
Asociatividad	X		
Turismo rural			
SIPAN	X		
Medioambiente	X		
5. FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES			
INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES (Incluye la preparación de la gira, el viaje y las actividades de difusión)			
Inicio:	29-07-2019	Término:	04-11-2019
INICIO Y TÉRMINO DE LA GIRA (sólo viaje y traslados)			
Fecha Salida:	23-09-2019	Fecha Llegada:	27-09-2019

6. ESTRUCTURA DE COSTO DE LA GIRA DE INNOVACIÓN

Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo giras nacionales para la innovación de la pequeña agricultura 2018".

Se debe adjuntar:

- Cotizaciones que respalden los montos indicados en la memoria de cálculo (Anexo 8)
- Carta de compromiso de aportes de otra procedencia (Anexo 9)

ITEM	Aporte FIA Monto (\$)	Aporte contraparte Monto (\$)		Total (FIA + Contraparte)
		Pecuniario	No pecuniario	
1. VIÁTICOS Y MOVILIZACIÓN				
2. SERVICIOS DE TERCEROS				
3. DIFUSION				
4. CAPACITACIÓN (sólo contraparte)	-			
5. GASTOS GENERALES (sólo contraparte)	-			
6. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (sólo contraparte)	-			
TOTAL (\$)				
PORCENTAJE (%)				

SECCIÓN II: ANTECEDENTES DE LOS PARTICIPANTES DE LA GIRA DE INNOVACION

7. ENTIDAD POSTULANTE

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Adicionalmente, se debe adjuntar como anexo los siguientes documentos:

- Certificado de vigencia de la entidad postulante en Anexo 1
- Certificado de iniciación de actividades en Anexo 2

Nombre:	Comercializadora y procesadora de productos silvoagropecuarios y afines UOC SPA	
RUT:		
Identificación cuenta bancaria	Tipo de cuenta:	
	Banco:	
	Nro. Cuenta:	
Dirección comercial:		
Ciudad:	Santiago	
Región:	Metropolitana	
Teléfono:		
Correo electrónico:		
Clasificación (público o privada):	Privada	
Giro: comercialización de alimentos		
Breve reseña de la entidad postulante:		
<p>La comercializadora y procesadora de productos silvoagropecuarios UOC SPA, es una unidad negocio creada por la Confederación Nacional Unidad Obrero Campesina de Chile con el fin de generar una entidad con fines de lucro para el desarrollo de negocio de los socios de la Confederación.</p> <p>En un principio su principal objetivo fue administrar la primera Tienda Mundo Rural, la que está bajo esta unidad de negocio desde el año 2016 a la fecha, y que entrega un espacio de mercado a más 100 productores pertenecientes a la AFCi de Chile. Otorgando una vitrina comercial para la población de Santiago y turistas de diferentes países del mundo.</p> <p>Hoy la Comercializadora UOC SPA, administra la Tienda Mundo Rural ubicada en el Centro Cultural La Moneda, perteneciente al programa tiendas de INDAP. Y además posee una segunda unidad de negocio, una planta de elaboración y envasado de alimentos, como conservas (mermeladas u otros) y aceitunas, ubicada en la ciudad de San Felipe, región de Valparaíso.</p>		
Representante legal de la entidad postulante:		
Nombre completo:	Olga del Rosario Gutiérrez Tejada	
Cargo:	Gerente	
RUT:		
Fecha de nacimiento:	26-10-1964	
Nacionalidad:	Chilena	
Dirección:		
Ciudad y comuna:	Santiago	
Región:	Metropolitana	

Teléfono:	
Celular:	
Correo electrónico:	
Profesión:	Dirigenta
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	Alimentos

8. COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

La entidad postulante manifiesta su compromiso con la ejecución de la gira y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Nombre Representante Legal	Olga Gutiérrez Tejeda
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<p>_____</p> <p>Firma Representante Legal</p>	

9. COORDINADOR DE LA GIRA PARA LA INNOVACION

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Adicionalmente, se debe adjuntar como anexo los siguiente documento:

- Currículum vitae del coordinador en Anexo 4
- Ficha de antecedentes de participantes en Anexo 5.

Nombre completo: Sandra Escobedo González			
RUT:			
Pertenece a la entidad postulante: (marcar con una X)	Si		Cargo en la entidad postulante:
	No	X	Institución a la que pertenece:
			Vinculación a la entidad postulante:
			Asesora independiente
Teléfono de contacto (fijo o celular):			

Correo electrónico:

Breve reseña del coordinador, considerando su experiencia en los últimos 5 años.

(Máximo 1.500 caracteres, con espacios incluidos)

Ingeniera en Agronegocios de profesión, formada en la Universidad de Santiago de Chile. Especialización en el desarrollo/asesorías de negocios y proyectos, desde la creación de estos hasta su escalamiento; vinculados principalmente a la agricultura familiar campesina y otros actores del canal agroalimentario. Ha trabajado en temas de desarrollo y extensivismo rural, comercialización, circuitos cortos, consumidores, mujer rural, entre otros.

Aplicando estos temas en la planificación, diseño y ejecución de proyectos, planes de trabajo y negocios, también en el área de alimentos de pequeña agricultura e inserción en los mercados; en los que se han considerado aspectos de gestión, calidad, legalidad (tributaria y sanitaria), packaging, entre otros. Contemplando siempre una mirada global del escenario en el cual se plantea el problema u oportunidad, buscando la eficacia y eficiencia, como la autogestión, sustentabilidad y trabajo en equipo.

La investigación, también ha sido parte del desarrollo y experiencia profesional, principalmente en el área de mercados, como también en la Agroecología, el modelo de Economía Circular y Desperdicios de los Alimentos.

Durante los últimos 5 años ha trabajado en instituciones como la Confederación UOC, Comercializadora UOC, Universidad de Santiago de Chile y de forma independientes como asesorías en la creación de empresas ligadas a los alimentos. Actualmente presta asesorías de manera independientes a diferentes organizaciones y empresas.

10. PARTICIPANTES DE LA GIRA DE INNOVACIÓN

Se debe:

- Considerar en la lista a todos los participantes de la gira, incluido al coordinador.
- Adjuntar carta de compromiso y fotocopia de la cédula de identidad de todos los participantes de la gira en Anexo 3.
- Completar la ficha de antecedentes de los participantes de la gira en Anexo 5.

En caso que el participante pertenezca a una institución pública, se debe presentar la autorización del director de la misma en el Anexo 6.

N°	Nombre completo	RUT	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña agricultura
1	Nelson Bizama Muñoz		Agroindesh Chile Ltda	Metropolitana	Productor	Productor y elaborador de manzanas
2	Guisela Munita Martínez		DETINGUI	O'Higgins	Productora	Elaboradora de jugos
3	José Munita Martínez		Delicias Tatito	O'Higgins	Productor	Elaborador de conservas
4	Marianela Del Carmen Acevedo Rojas		Sabores Del Mataquito	Maule	Productora	Elaboradora de conservas
5	Luis Alberto Gallardo Saavedra		Cooperativa Rumpacoop	Coquimbo	Gerente cooperativa	Gerente cooperativa agrícola
6	María Soledad Bustamante Arriagada		Sol y Miel	Metropolitana	Apicultora	Apicultora
7	Felicita Moreno		Maní Vilaza	O'Higgins	Productora	Productora de maní
8	Daniela Andrea Encalada Muñoz		Comercializadora UOC SPA	Metropolitana	Administradora Tienda Mundo Rural CCPLM	Asistencia y apoyo a AFC, organizaciones campesinas y cooperativas
9	Olga Gutiérrez Tejeda		Confederación Nacional Unidad Obrero Campesina de Chile	Metropolitana	Presidenta	Dirigenta campesina, nacional
10	Sandra Paulina Escobedo González		Independiente	Metropolitana	Asesora y extensionista rural	Asesorías en comercialización y gestión, extensionismo rural, formulación y ejecución de proyectos para la Agricultura Familiar Campesina e Indígena, Investigación.

10. PARTICIPANTES DE LA GIRA DE INNOVACIÓN

Se debe:

- Considerar en la lista a todos los participantes de la gira, incluido al coordinador.
- Adjuntar carta de compromiso y fotocopia de la cédula de identidad de todos los participantes de la gira en Anexo 3.
- Completar la ficha de antecedentes de los participantes de la gira en Anexo 5.

En caso que el participante pertenezca a una institución pública, se debe presentar la autorización del director de la misma en el Anexo 6.

						Administración de negocios relacionados a alimentos.
12						
13						
14						
15						

SECCIÓN III: DESCRIPCIÓN DE LA GIRA PARA LA INNOVACIÓN

11. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA Y/O OPORTUNIDAD

Se debe describir claramente el problema y/u oportunidad que da origen a la gira de innovación e indicar cuál es la relevancia para la pequeña agricultura y para el grupo y/o tema en el cual se enmarca la gira.

(Máximo 2.500 caracteres, con espacios incluidos)

Una constante problemática que ha existido en el sector de la pequeña agricultura ha sido el acceso a los mercados para así optar a precios justos y a la valorización de sus productos y servicios generados. Esta condición, si bien, ha mejorado con los años a raíz de la creación de programas en apoyo al desarrollo de la AFCi, aún existen deficiencias que no permiten que estos productos y servicios se inserten de manera adecuada a los diferentes canales de ventas y sean reconocidos por los consumidores finales.

Creemos que los factores que generan esta condición son fundamentalmente del área de la innovación en: gestión, marketing, organización, agregación de valor, comercialización, entre otros; ya que por años las asesorías que se han entregado se han centrado en la innovación y mejoramiento de la producción. Pero las otras áreas se han desarrollado en un menor nivel, lo que da cuenta de que quienes han trabajado en estos temas hoy en día son empresas que escalaron su modelo de negocio (MN).

En función de esto, es que como Tienda Mundo Rural CCPLM queremos que nuestros proveedores escalen su MN a través de la búsqueda de conocimientos desde sus propios pares, es decir, otras empresas que abastecen la tienda, pero que han desarrollado aún más sus negocios. Situación que se presenta como una oportunidad para aquellos productores que tienen potencial de crecimiento, ya que existe la tienda como ente vinculador con las que han crecido un poco más.

El propósito es que mejoren su acceso a los mercados, como a la tienda, considerando experiencias desde su propio sector, y así se genere una retroalimentación desde ésta. Entendiendo que los proveedores de la tienda no son la mayoría de los pequeños productores, hoy en día si representan a aquellos productores de alimentos elaborados pertenecientes a la AFCi y son un referentes para este sector.

A partir de esta problemática, es que hemos hecho una categorización de las empresas proveedoras de la tienda, en función de diferentes factores para establecer niveles, tales como: Mercados a los que accede (local, nacional, internacional), etiquetado (que cumpla con condiciones mínimas o más), envasado, innovaciones aplicadas (tecnológicas, gestión, procesos, comercialización, marketing, entre otras), aspectos medioambientales y de sustentabilidad, sellos y/o certificaciones obtenidas, poseen política de precios, agregación de valor, estrategia de inserción en el mercado y descripción del modelo de negocio.

12. SOLUCIÓN INNOVADORA

12.1. Identificar claramente la(s) solución(es) innovadora(s) que se pretende(n) conocer a través de la gira y su contribución para abordar o resolver el problema y/u oportunidad identificado.

(Máximo 3.500 caracteres, con espacios incluidos)

Las soluciones innovadoras que hemos identificado, en función de la problemática señalada, está dada por la experiencia y escalamiento de su modelo de negocio, de empresas que son parte de la agricultura Familiar Campesina e Indígena y que además son proveedoras de la Tienda Mundo Rural CCPLM.

Estás son:

- Haber ampliado sus canales y fuerza de venta, a través del marketing y el logro de un producto de calidad y valorado por el consumidor final (nacional e internacional).
- Desarrollar y mejorar el packaging, cumpliendo con las normas de etiquetado y envasado.
- Haber desarrollado un modelo de negocio territorial, valorando la zona geográfica en sus integrantes como sus productos.
- Haber considerado en su desarrollo características medioambientales como envases, territorio y procesos; lo que hoy los sitúa mejor en el mercado debido a las tendencias actuales.
- Haber considerado sellos y/o certificaciones para poder crecer y que sus productos sean aún más valorados principalmente por los consumidores conscientes y que hoy a su vez los diferencia en el mercado.
- Haber incorporado aspectos de gestión empresarial como tener política de precios, lo que los diferencia también de sus propios pares de la AFCi
- Haber agregado valor a productos de sus propios territorios.
- Haber desarrollado una marca sin perder su origen campesino y valorización del, territorio y sus integrantes.
- Haber creado un modelo de negocio bajo una organización empresarial difícil de sostener, que son las cooperativas, considerando que la asociatividad en el campo hace algunos años estaba decayendo.
- En resumen haber visualizado su modelo de negocio y marca como un todo con origen campesino.

El que otras empresas identificadas con potencial de crecimiento conozcan estas soluciones que realizaron las empresas seleccionadas para visitar, entregará herramientas y ejemplos cercanos para que escalen sus modelos de negocios y así entreguen al mercado un producto de mejor calidad y con su valorización correspondiente.

Es importante destacar, que el conocimiento y experiencias a conocer provienen de productores que están en la misma categoría de empresas, por lo que quienes participen de la gira no verán tan lejana su aplicabilidad. Situación que se enmarca en la metodología denominada “campesino-campesino”.

12.2. Identifique las entidades a visitar para conocer la(s) solución(es) innovadora(s) señalada(s) anteriormente (repita el cuadro en función del número de entidades a visitar)	
<ul style="list-style-type: none"> Se debe adjuntar cartas de compromiso de cada entidad a visitar en Anexo 7. 	
Nombre entidad 1:	Cooperativa Campesina Punta Chilen
Región:	De Los Lagos
Descripción:	<p>La Cooperativa de Trabajo Punta Chilén fue creada en el año 1997 con 16 socios pequeños agricultores de la localidad de Punta Chilen ubicada en el sector rural de la comuna de Ancud, Chiloé, Décima Región. Desde esa fecha, esta organización ha orientado sus esfuerzos en consolidar una actividad productiva, de procesamiento y comercial sustentada en el ajo Chilote.</p> <p>Hoy cuenta con una planta de proceso de 160 m², la que opera con un equipamiento e infraestructura de ultima generación que ha permitido adicionar valor al ajo chilote fresco, con un estándar de calidad y eficiencia que le entrega al producto un nivel de competitividad que efectivamente representa una opción seria para el posicionamiento del producto en mercados globales y exigentes, constituyendo así un precedente para la agricultura rural campesina de Chiloé.</p> <p>Estos avances tecnológicos tanto en equipamiento como en infraestructura y sistema de proceso, le han permitido aumentar en 42 veces su capacidad de proceso que hoy alcanza los 2.000 unidades de producción al día.</p> <p>Actualmente con una línea de productos gourmet competitiva y a través de la marca comercial “Chiloe Gourmet”, esta exportando a los exigente mercado de Belgica y con presencia a nivel nacional en las tiendas gourmet mas importantes.</p>
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Nombre entidad 2:	Valdiloche
Región:	Los Ríos
Descripción:	<p>Valdiloche nace el 2013 como un proyecto familiar, con la idea central de generar un producto de calidad, y aparte de tener un sabor único, que sea especial y sabroso, creando una identidad propia. Siendo la primera chocolatería de la comuna de La Unión, en nuestro camino, hemos elegido utilizar productos naturales, confeccionados por nuestros compañeros emprendedores, así diferenciandonos y creando nuestros propios rellenos, sin saborizantes ni preservantes, destacando los sabores naturales de los ingredientes.</p> <p>Trabajamos con productores de la zona para obtener una materia prima que cumple con la norma 100K, además de fortalecer el trabajo local. Bajo este concepto, casi el 90% de los materiales utilizados en nuestro proceso, desde el relleno, hasta el packing final, ha sido adquirido en nuestra región.</p>
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Nombre entidad 3:	Cooperativa Mieles del Sur

Región:	Los Ríos
Descripción:	Fundada en 2007, somos una cooperativa de pequeños y medianos apicultores de las regiones de Los Ríos y Los Lagos. Nuestra misión es crear un canal de comercialización para nuestros socios y los miembros de las asociaciones de apicultores de estas regiones, para poder vender sus mieles con valor agregado y diferenciadas por su origen botánico, en los mercados nacionales e internacionales.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Nombre entidad 4:	Maqueo Sabores Étnicos
Región:	Los Ríos
Descripción:	Maqueo Sabores Étnicos es una empresa familiar femenina, de origen mapuche, compuesta por dos mujeres dedicadas a la elaboración de alimentos en base a frutos silvestres que obtienen de los bosques nativos del sector en donde viven (Maqueo, Lago Maihue, Futrono XIV), estos frutos son recolectados por la comunidad indígena de la zona, quienes recolectan de forma sustentable a los cuales se les compra a un precio justo y en exclusividad de compra, actualmente 20 familias locales se ven beneficiadas con este negocio.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Nombre entidad 5:	Delicias de Fresia
Región:	Los Lagos
Descripción:	Empresa ubicada a los pies de la Cordillera del Sarao, Sector Patagónico de la Región de los Lagos, se dedica a la elaboración de mermeladas con frutos nativos de la zona, mezclando lo autóctono con Tradiciones y Conceptos Técnicos de Proceso. Comercializa sus productos en los mercados más exigentes de la Industria Gourmet, como hoteles, tiendas, lodge, clínicas, entre otros.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	
Nombre entidad 6:	Agrícola Melimei
Región:	Los Lagos
Descripción:	Empresa agrícola dedicada al proceso de ajo negro chilote, conservando y destacando el cuidado de la tierra mediante la producción orgánica, haciendo énfasis en la siembra de ajo chilote orgánico certificado y procesos de selección confiables.
Página web:	
Correo electrónico de contacto	

12.3. Describir el por qué las entidades a visitar son los más apropiados para conocer y contribuir a implementar la(s) solución(es) innovador(as).

(Máximo 2.500 caracteres, con espacios incluidos)

De acuerdo a la categorización realizada, hemos identificado empresas que a través de la innovación en gestión, procesos, desarrollo de productos y marca; han escalado sus modelos negocios. De las cuales hemos seleccionado a seis de ellas, ya sea por lo antes señalado como por cercanía geográfica para lograr una gira eficiente en recursos.

Las seis empresas son Chiloé Gourmet, Valdiloche, Mieles del Sur, Maqueo Sabores Étnicos, Delicias de Fresia y Agrícola Melimei; empresas que le han agregado valor a materias primas logrando productos campesinos de alta calidad con clasificación de gourmet, especialidades u otras características diferenciadoras y valorizadas hoy en el mercado. Y que además, en dos de ellas, se sustentan bajo un modelo de negocio asociativo.

En el caso de Chiloé Gourmet (Cooperativa Punta Chilen) queremos conocer la innovación que han realizado desde la creación de su modelo de negocio, que se caracteriza por ser basado en el cooperativismo, en darle valor a un producto territorial como es el ajo chilote, transformarlo y hacerlo conocido a lo largo de Chile. Para lo cual se han desarrollado e investigado diferentes áreas, que los han llevado e incluso a exportar la “pasta de ajo chilote”. Y además han creado un nuevo producto único en el mercado, que son papas chilotas en formato snack.

Valdiloche, porque es una chocolatería que agrega valor a través de sus materias primas y procesos, consideran productos e integrantes de su territorio. Si bien el cacao no se produce en Chile, agregan a éste frutas y otros condimentos propios del lugar geográfico, los que además son orgánicos con y sin azúcar; lo que les permite alcanzar más mercados y segmentos de consumidores.

Mieles del Sur, porque es una empresa basada en el cooperativismo que permite que familias principalmente campesinas se inserten en mercados nacionales como internacionales, a través de la obtención de mieles de alta calidad cuidando su packaging y estándares para así lograr más canales de venta. Nuevamente esta empresa, al igual que las anteriores ha cuidado el valor de su territorio, ya sea a través de la valorización y cuidado de su flora como de sus envases.

Maqueo sabores étnicos se destaca por ser una empresa familiar donde han rescatado y valorizado un fruto que es parte del territorio chileno y mapuche. Al maqui le han agregado valor a través de diferentes preparaciones, donde destaca su última innovación la harina de esta fruta. la empresa se ha logrado posicionar con su marca a través de la gestión en comercialización, mejoramiento de packaging y principalmente destacando que es un producto con historia territorial, cultural y familiar. Es una empresa que ha innovado constantemente y es por esto que se elegido para ser visitada.

Delicias de Fresia, empresa liderada por Soraya Álvarez, quien con su gestión y constancia ha conseguido que un producto como la mermelada haya alcanzado un nivel superior entre sus pares, ya sea por su sabor, basado en la preparación y sus materias primas provenientes de la zona. Pero también ha innovado en su packaging, diferentes formatos pensando siempre en el mercado al cual quiere apuntar, es por esto que ha participado en ferias internacionales.

Agrícola Melimei, empresa que destaca por ser los primero es producir ajo negro, producto que necesita de condiciones específicas para lograr sus características organolépticas adecuadas. Y que esta familia ha logrado a través de la investigación e innovación. Aplicando agricultura limpia y desarrollando el territorio de la isla como un patrimonio para la agricultura. Su gestión y desarrollo del modelo de negocio es destacable para conocer.

Además se visitará tienda Mundo Rural de Valdivia.

13. OBJETIVO DE LA GIRA DE INNOVACION

(Máximo 500 caracteres, con espacios incluidos)

El objetivo de la gira es que productores con potencial de escalamiento, que son proveedores de la TMR CCPLM y que a su vez son referentes de otras empresas pertenecientes a la AFCi, adquieran conocimientos a través de la experiencia de desarrollo que han tenido otras de su misma categoría (campesinas) pero con mayor escalamiento de su modelo de negocio, debido a la incorporación de innovación en gestión, organización, marketing, procesos, medioambiente, territorio, agregación de valor, otras.

14. ITINERARIO PROPUESTO

Entidad a visitar	Descripción de las actividades a rea-lizar	Nombre y cargo de la persona con quien se realizará la actividad en la entidad a visitar	Temática a tratar en la actividad	Ciudad, localidad	Fecha (día/mes/año)
Maque sabores étnicos	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción, charla relato del emprendimiento. - Visita y recorrido por las instalaciones. - Degustación completa de productos - Almuerzo 	Claudia Manquepillan Lefin	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Futroneo	23-09-2019
Valdiloche	<ul style="list-style-type: none"> - Recorrido por la planta de proceso e instalaciones. - Introducción del Chocolate - Degustación y cata de Chocolates. - Charla técnica 	Paulina Puentes	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Futroneo	24-09-2019
Delicias de Fresia	<ul style="list-style-type: none"> - Visita a la planta - Charla modelo de negocio - Reseña y evolución de la empresa - Desarrollo de marca - Degustación 	Soraya Álvarez	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Fresia	24-09-2019
Cooperativa Mieles del Sur	<ul style="list-style-type: none"> - Visita planta- Charla técnica, explicación modelo de negocio. 	Aura Magali Manríquez	Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor	Frutillar	25-09-2019

<p>Cooperativa Campesina Punta Chilen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Circuito por planta de proceso, mostrando y explicando las diversas etapas del proceso productivo. Maquinarias, agregación de valor al ajo chilote y producto terminado. - Presentación de modelo de negocio, asociativo, innovación y redes de apoyo. - Almuerzo con productos locales, con sabores de la Isla de Chiloé. 	<p>Andrea Curimilla</p>	<p>Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor</p>	<p>Ancud</p>	<p>26-09-2019</p>
<p>Agrícola Melimei</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Recorrido de siembra de ajo chilote. - Recorrido de planta de proceso y horno de maduración del producto. - Charla-conversatorio sobre el emprendimiento. - Degustación del producto. 	<p>Patricio Varas</p>	<p>Modelo de negocio, innovaciones aplicadas en la cadena de valor</p>	<p>Ancud</p>	<p>26-9-2019</p>
<p>Desarrollo plan de trabajo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conversatorio y debate de lo aprendido en la gira. - Identificar mejoras. - Realizar plan de trabajo (posteriormente se irá trabajando individualmente). 	<p>Sandra Escobedo González</p>	<p>Escalamiento del modelo de negocio</p>	<p>Ancud</p>	<p>27-09-2019</p>



15. POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES INNOVADORAS

Describir las posibilidades de implementar la(s) solución(es) que se conocerán en la gira en el corto y mediano plazo. Considere aspectos técnicos, de gestión, recursos humanos, organizacionales, financieros, entre otros.

(Máximo 3.500 caracteres, con espacios incluidos)

Existe potencial de implementación de las soluciones a conocer en la gira, que al ser empresas con potencial de escalamiento en sus modelos de negocios ya tienen desarrollo de estos, sumado a que las experiencias provienen de empresas que están en su misma categoría. Por lo que el reconocimiento de éstas será familiar y cercana.

Las empresas seleccionadas para participar de la gira tienen ya un desarrollo en sus productos, gestión, marketing, agregación de valor, entre otras características; lo que las hace tener ese potencial de escalamiento.

Claramente en su mayoría de las soluciones a conocer y apropiar, considerarán una inversión monetaria que da empresa priorizará y definirá el plazo a aplicar.

Es por esto, que la gira será complementada con un asesoramiento en la identificación de las soluciones a aplicar y priorizar, a través de un plan de trabajo que permita valorizarlas, definir plazos y recursos a utilizar. Lo que se hará a través de una asesoría personalizada y a través de dos talleres de trabajo grupales.

Resultados que serán expuesto en la actividad de difusión de la gira.

Por lo que al menos la identificación y planificación de las soluciones a implementar se tendrá en un corto plazo y su aplicabilidad dependerá de los recursos a destinar por cada empresa participantes.

Pero se considera que son soluciones aplicables en un mediano plazo, que debe considerar una adecuada planificación.

16. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN					
Fecha (día/mes/año)	Lugar de realización	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Justificación de la actividad	Tipo de participantes (indicar hacia quien está orientada la actividad)	N° estimado de participantes
08-10-2019	Salón Campocoop	Charlas estado de innovación y desarrollo de mercado de empresas de elaboración de alimentos campesinos, proveedoras de la Tienda Mundo Rural CCPLM. - Presentación de resultados de plan de trabajo de cada participante de la gira.	Visibilizar el problema problema y soluciones a aplicar.	Proveedores de la tienda y entidades relacionadas, como INDAP, FIA, MINAGRI, SERCOTEC, ACADEMIA	50
29 de julio al 8 de octubre	Redes sociales (instagram, facebook)	Visibilizar y difundir actividades a realizar	Visibilizar el problema problema y soluciones a aplicar.	Clientes de la tienda y entidades relacionadas.	Alcance de al menos 3000 personas

