



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN PROYECTOS DE INNOVACIÓN IMPULSADOS POR FIA

NOMBRE DE LA PROPUESTA

Desarrollo de acciones de marketing para hortalizas hidropónicas, en específico para lechugas y acelgas, que ponga en valor la producción local y posicione la marca COOPAHIDRALPO en la ciudad de Antofagasta.

FORMULARIO POSTULACIÓN	
1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
Código Proyecto:	
Nombre de la Propuesta:	Desarrollo de acciones de marketing para hortalizas hidropónicas, en específico para lechugas y acelgas, que ponga en valor la producción local y posicione la marca COOPAHIDRALPO en la ciudad de Antofagasta.
Tipo de innovación propuesta:	Marketing Digital y Marketin Directo dirigido al consumidor de productos hortícolas.
Tipo iniciativa:	Desarrollo de acciones de marketing
Fecha inicio:	Fecha tentativa Octubre 2020
Fecha término:	Fecha tentativa de término Febrero 2021
Sector:	Agrícola
Subsector:	Hortalizas y tubérculos
Rubro:	Hortalizas de hoja y fruto
Desafío:	Desarrollo de mercados innovadores
Tema:	Marketing
Región de ejecución principal:	Antofagasta
Comuna de ejecución principal:	Antofagasta
Región de ejecución secundaria:	Antofagasta
En caso de que existan iniciativas vinculadas a la propuesta, indique la más relevante (solo 1 iniciativa): ¿Esta postulación nace o se vincula con otra iniciativa/proyecto de innovación en ejecución o ya ejecutada? En caso afirmativo, indicar:	
Nombre Iniciativa:	Estrategias comerciales de la Cooperativa de Agricultores Hidropónicos Altos La Portada para ingresar a nuevos mercados locales
Nombre de la institución que la financió:	FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
Año de inicio:	2017
Principales resultados obtenidos hasta la fecha e indique en qué se diferencia esta propuesta	El resultado fue la obtención de un Estudio de Mercado y la elaboración de un Plan de Marketing para la Cooperativa Coopahidralpo. En esta propuesta se quieren implementar acciones de marketing establecidas en este plan generado.

2. ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE			
Rut		Razón Social	Cooperativa de agricultores hidropónicos altos la portada "COOPAHIDRALPO"
Giro/Actividad	Compra y venta de productos hidropónicos	Tipo de postulante	Cooperativa
De ser empresa, clasifique su tamaño	Pequeña empresa	Rubros a los que se dedica	Hortalizas de hoja y fruto
Región	Antofagasta	Comuna	Antofagasta
Ciudad	Antofagasta	Dirección (calle, número)	
Teléfono fijo	-	Celular	
Correo electrónico			
Describa brevemente sus capacidades, experiencia y participación en la propuesta. Además, indique la relación y trabajos previos con los asociados si los hubiera. La Cooperativa de Agricultores Hidropónicos Altos La Portada – COOPAHIDRALPO – fue formalizada el año 2015. Nace con el objeto de comercializar la producción de los pequeños agricultores socios de la cooperativa, dándole un valor agregado por el cumplimiento de la normativa sanitaria aplicable. En la actualidad la organización cuenta con un packing de aproximadamente 200 metros cuadrados, con área de proceso en el que selecciona y envasa el producto que es recibido de las parcelas para luego ser destinado al cliente una vez terminado el proceso de envasado. Además cuenta con un área de administración y comercialización, con comedor, casa de cambios, sala de lavado de cajas y bodegas. La cooperativa ha sido beneficiada previamente con un fondo FIA el año 2017, para el desarrollo de un estudio de mercado y la generación de un Plan de Marketing. El que tiene pendiente su implementación, lo que sería abordado con este proyecto.			
Representante legal de la entidad postulante			
Rut		Nombres	Iberia Hispania
Apellido Paterno	Tello	Apellido Materno	García
Profesión	Constructor Civil	Nacionalidad	chilena
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad	Representante Legal	Dirección (calle, número)	
Región	Antofagasta	Comuna	Antofagasta
Ciudad	Antofagasta	Teléfono fijo	-
Celular		Correo electrónico	



Fecha nacimiento	31 Enero 1952	Género	Femenino
Etnia	No		

3. ANTECEDENTES GENERALES DE LOS ASOCIADOS			
Antecedentes del Asociado 1			
Tipo Persona		Rut	
Razón Social		Giro/Actividad	
Tipo Entidad		De ser empresa, clasifique su tamaño	
Usuario INDAP		Dirección	
Región		Comuna	
Ciudad		Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Persona Natural/Representante Legal del Asociado 1			
Nombres		Apellido Paterno	
Apellido Materno		Rut	
Profesión		Nacionalidad	
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad		Dirección (calle, número)	
Región		Comuna	
Ciudad		Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	
Etnia			
Describa brevemente su experiencia, vinculación, y el rol en la propuesta.			

4. EQUIPO TÉCNICO			
Integrante 1: Coordinador Principal			
Rut		Nombres	
Apellido paterno		Apellido materno	
Profesión		Nacionalidad	
RUT empresa / organización donde trabaja		Nombre de la empresa / organización donde trabaja	
Dirección		Región	
Comuna		Ciudad	
Teléfono fijo		Celular	
Correo electrónico		Fecha nacimiento	
Género		Etnia	
Describa en detalle el rol y aporte técnico que llevará a cabo en la propuesta.			



Resumen equipo técnico				
Cargo/Rol	Nombres y apellidos	Profesión /Formación	Incremental (si/no)	Horas de dedicación totales

SECCIÓN II

5. RESUMEN DE LA PROPUESTA

5.1. Sintetizar con claridad el problema y/u oportunidad, solución innovadora, objetivos y resultados esperados de la propuesta.

(El texto debe contener máximo 2.500 caracteres con espacio incluido.)

Coopahidralpo es una cooperativa de agricultores hidropónicos de la ciudad de Antofagasta, cuyo objeto es el envasado y la comercialización de hortalizas hidropónicas producidas por sus propios cooperados.

La capacidad productiva de los cooperados, se divide de la siguiente forma: 14.700 unidades mensuales de lechuga y 16.000 kilogramos de acelga mensual. Respecto de estos valores, la venta en supermercados a otros clientes es solo de un 30% para lechugas y de un 20% para acelgas.

Este problema se origina por el desconocimiento de la población respecto de la existencia de oferta de hortalizas producidas localmente. El consumidor que adquiere un producto en el supermercado no identifica que éste fue producido en su comuna. Lo que repercute en la baja cantidad demandada por parte de los supermercados a la cooperativa.

Este proyecto pretende que la familia antofagastina identifique como una alternativa factible de consumo el producto hidropónico local, poniendo en valor sus cualidades y el enfoque de pertenencia en el consumidor.

6. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

6.1. Describa y cuantifique/estime claramente el problema y/u oportunidad que da origen al proyecto. Se debe acotar el problema y/u oportunidad al territorio, rubro, mercado y/o industria al que apunta la solución innovadora de la propuesta, indicando las fuentes de información que lo respaldan. En caso de que el problema/oportunidad identificado este vinculado con: alguna Estrategia Regional de Innovación (ERI), Estrategia Regional de Desarrollo (ERD), Política Regional en Ciencia Tecnología e Innovación, Agenda FIA, Comisión Nacional vinculada a ODEPA y/u otros documentos/instancias estratégicas, señálelo en este punto.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

De acuerdo a los resultados de la primera Encuesta de Consumo Alimentario (ENCA), realizada en 2016, la mediana de consumo de verduras para Chile, es de 227 gramos por persona al día. Este valor se desprende del consumo por estrato social, donde el nivel socioeconómico alto consume una mediana de 252,7 gramos por persona; las personas de nivel socioeconómico bajo consumen solo 201 gramos por persona.

La información estadística obtenida deja en claro la importancia en el consumo de verdura para las familias, no importando el nivel socioeconómico. Esto es algo conocido, sin embargo, nos permite establecer las bases para este proyecto.

Por otra parte, las características geográficas y climáticas de la Región de Antofagasta, la producción de verduras es mínima, por lo que la oferta de estos productos proviene de otras regiones y se ofrece al consumo en tres segmentos principales: Centros de distribución con ferias, vega; supermercados y almacenes de barrio.

En la ciudad de Antofagasta, la producción es menor, siendo los principales productores el grupo de agricultores hidropónicos de Altos La Portada, se trata de 140 personas que cuentan con terrenos entregados por concesión onerosa por el Ministerio de Bienes Nacionales, a través de la Asociación Gremial de Agricultores de Altos La Portada – ASGRALPA. De éstos, un total de 34 pertenecen actualmente a la Cooperativa de Agricultores Hidropónicos de Altos La Portada – Coopahidralpo.

La pequeña producción realizada en la Ciudad de Antofagasta, es realizada con mucho esfuerzo y elevados costos, asociados a los altos valores del agua, mano de obra y energía. Obteniendo un producto hidropónico inocuo, de excelente calidad, tamaño, fresco y de gran durabilidad. Con la ventaja añadida de ser cultivado con agua potable y desalada proveniente del mar, aspecto relevante en la zona norte por la contaminación de las napas de agua subterránea y que usualmente se utilizan para regadío.

Este proyecto pretende que la familia antofagastina identifique como una alternativa factible de consumo el producto hidropónico local, poniendo en valor sus cualidades y el enfoque de pertenencia en el consumidor.

La Estrategia de Desarrollo Regional menciona como uno de sus lineamientos principales en cuanto al Desarrollo Económico Local 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, las energías, la agricultura y el turismo”, así como también “Favorecer el emprendimiento local en los territorios”, dentro de este contexto, las actividad de la Cooperativa tienen atributos relacionados con el origen de su producción y el producto Local.

6.2. Indique y cuantifique/estime claramente quienes se ven involucrados y/o afectados directamente por el problema y/u oportunidad.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

Se identifican dos grupos involucrados en este problema/oportunidad:

El primer grupo involucrado, son los agricultores socios de la Cooperativa Coopahidralpo, quienes generan la oferta de productos hidropónicos; y por otro lado la Cooperativa como entidad comercial que distribuye parte de la producción de los cooperados.

El segundo grupo involucrado en esta oportunidad son los habitantes de la ciudad de Antofagasta, quienes identificarán una nueva alternativa para sus mesas, un producto hortícola producido localmente mediante técnica de hidroponía.

7. SOLUCION INNOVADORA

7.1. Describa la solución innovadora que se pretende desarrollar en este proyecto para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

(El texto debe contener máximo 3.500 caracteres con espacio incluido.)

La solución identificada, es desarrollar acciones de marketing que permitan dar a conocer a la comunidad de Antofagasta, que existe una alternativa local de productos hortícolas, producidos de forma hidropónica, con agua libre de metales pesados e inocuos para la salud.

Las acciones de marketing deben poner en valor conceptos como la producción local: que permita al potencial consumidor apoyar un producto producido localmente, con las dificultades que supone cultivar en el desierto; la producción hidropónica, método por el cual se utiliza agua desalada de mar; producto de altos estándares y cualidades y la validación por parte de la autoridad sanitaria.

7.2. Identifique y describa qué desarrollos tecnológicos y/o comerciales se han hecho recientemente a nivel nacional e internacional que sean similares a la solución innovadora propuesta (estado del arte¹), indicando las fuentes² de información que lo respaldan.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

De acuerdo a la revisión en base de datos FIA se verifica la ejecución de dos proyectos relacionados:

El primero, “Implementación de una plataforma web de difusión y un etiquetado nutricional certificado, como estrategia de la Cooperativa de Agricultores Hidropónicos Altos La Portada para ingresar a nuevos mercados locales de alimentación saludable en la Región de Antofagasta”, adjudicado en 2017 a Coopahidralpo, permitió el análisis de mercado y la generación de un Plan de Marketing para los productos hidropónicos en la región y específicamente en la ciudad de Antofagasta. En esa oportunidad, el proyecto no consideró la etapa de implementación del plan de marketing, por esto la importancia de este nuevo proyecto, pues permitirá implementar acciones de marketing asociadas al estudio realizado y al plan generado.

El segundo proyecto relacionado, también se ejecutó en la Región de Antofagasta, para productos hidropónicos de la Comunidad Indígena Atacameña de Socaire, llamado “Desarrollo e implementación de plan de marketing para agregar valor a los productos generados por la comunidad de Socaire”. Este proyecto buscaba el desarrollo e implementación de un plan de marketing para acceder a supermercados de la ciudad de Calama.

¹ Para obtener más información ingrese al buscador de la Base Nacional de Proyectos y/u OPIA, en el siguiente link <http://aplicaciones.fia.cl/sigesfia/bdn/bdn.aspx>

² Indicar las fuentes de información en el Anexo 5.

7.3. Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución propuesta con las otras soluciones que actualmente resuelven o intentan resolver el problema o aprovechar la oportunidad identificada? Indique el atributo diferenciador de la solución propuesta respecto a la oferta actual del mercado u otras soluciones que apuntan a resolver ese problema.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

No existe evidencia de soluciones previas, ejecutadas en la ciudad, para el problema identificado de promoción del producto hidropónico.

Existe un proyecto adjudicado con fondos FIA que precede a éste el cual permitió generar un Plan de Marketing que servirá de base para el desarrollo de este proyecto.

Los atributos diferenciadores que se quieren poner en valor son propios de la ciudad, por lo que parte de la base de la pertinencia local.

7.4. Indique antecedentes que permitan determinar la factibilidad tecnológica y comercial de desarrollar la solución.

(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)

El desarrollo del proyecto es factible tecnológica y comercialmente, debido a que se trata de productos de primera necesidad, existe un mercado que requiere de más y mejor oferta y alternativas complementarias a las existentes actualmente. Por otra parte, la tecnología ha avanzado hacia la interacción remota entre el oferente y el consumidor, existiendo en la actualidad múltiples herramientas y métodos para potenciar esta relación. El desarrollo de este proyecto va en línea con este desarrollo, privilegiando los canales web para la interacción con el cliente.

7.5. Indique si existe alguna restricción legal o condición(es) normativa(s) que pueda(n) afectar el desarrollo y/o implementación de la innovación y cómo será abordada.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

No existen restricciones legales o normativas que afecten el desarrollo del proyecto.

7.6. Indique el estado de avance de la solución innovadora que el proyecto plantea abordar, considerando los siguientes niveles de desarrollo; idea, conceptos o tecnologías formulados, prueba de concepto, validación del concepto en laboratorio, validación en entorno real, prototipo comercial avanzado, producto/servicio y/o proceso disponible para consumidores/usuarios.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)



La base para este proyecto es un Análisis de Mercado y Plan de Marketing desarrollado con apoyo previo de FIA, el cual no fue implementado. Esto permite contar con información adecuada y objetiva para el desarrollo de este proyecto.

8. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS Y SOSTENIBILIDAD

A continuación, sólo complete una sección, de acuerdo a:

- Si la propuesta es un proyecto de **bien privado**, debe completar la **sección n°4.1**
- Si la propuesta es un proyecto de **bien público**, debe completar la **sección n°4.2**

8.1. Modelo de Negocio

a) Describa y cuantifique el mercado potencial del producto/servicio obtenido como resultado del proyecto.

(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)

El mercado objetivo de este proyecto es la comuna de Antofagasta, capital regional de la Región que lleva el mismo nombre, cuenta con una extensa superficie de 30.718 Km² y una población de aproximadamente 378 mil habitantes con similar cantidad de hombres y mujeres, pero con una mayoritaria existencia del rango etario de 15 a 29 años, al cual le sigue el grupo de 45 a 64 años (INE 2015).

Este mercado está compuesto por los clientes actuales y potenciales: el que se divide en supermercados, restaurantes gourmet, casinos de empresas o instituciones y Minimarkets o negocios de barrio. Se compone, además, de los consumidores, quienes son los habitantes de la comuna.

El segmento de los supermercados es uno de los más importantes puesto que presenta mayor capacidad de compra, proyecta un posicionamiento mejor por el gran alcance de consumidores diariamente, además de ofrecer seriedad en la negociación y gestión de la venta para la Cooperativa. En Antofagasta existen 13 supermercados que se ubican de norte a sur considerando la gran extensión geográfica de la ciudad. Le siguen en relevancia, los concesionarios de casinos, por los volúmenes potenciales de compras; Restaurantes y Minimarkets.

b) Describa y cuantifique el grupo de clientes/usuarios potenciales que tendrán motivos para comprar/utilizar el producto/servicio obtenido como resultado del proyecto.

(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)

Los usuarios finales o consumidores de los productos hidropónicos serán hombres y mujeres que habitan en Comuna de ANTOFAGASTA, cuyo rango etario se ubica entre 18 y 75 años de edad.

Se trata de personas que además de buscar satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, busca satisfacer otras necesidades, como mantener “un estilo de vida saludable” que busca una mejor calidad de vida, que está al día con las nuevas tendencias alimentarias, que buscan contribuir con el medioambiente de respetar lo orgánico o limpio y con el mínimo de elementos contaminantes. También se llegará a aquel consumidor que valora lo producido localmente, este consumidor está en aumento gracias a movimientos sociales presentes a nivel mundial, país y con el refuerzo de los medios de comunicación actuales y redes sociales que tienen como característica principal de generar “comunidad”

De acuerdo a información INE del Censo de población y vivienda 2017 en la comuna de Antofagasta las personas del grupo etario definido son 285.613.

8. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS Y SOSTENIBILIDAD

A continuación, sólo complete una sección, de acuerdo a:

- Si la propuesta es un proyecto de **bien privado**, debe completar la **sección n°4.1**
- Si la propuesta es un proyecto de **bien público**, debe completar la **sección n°4.2**

8.1. Modelo de Negocio

c) Detalle de qué manera la solución innovadora satisface la necesidad y/u oportunidad para los clientes/usuarios (propuesta de valor³).

(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)

Mediante el desarrollo del proyecto se dará a conocer a la comunidad local, las ventajas del consumo de estos productos, en especial en lo referente a los siguientes aspectos:

Origen del cultivo: Cultivo local y en pleno Desierto de Antofagasta. En el sector norte de la capital regional, más de 60 agricultores se dedican a trabajar en la producción de lechugas hidropónicas aún con un entorno geográfico desértico. Además, al ser producido a nivel local tiene mayor tiempo de duración por lo tanto son más frescos.

Proceso productivo: La Hidroponía destaca por que, al no usar suelo, posee ciertas ventajas importantes como ser cultivos libres de parásitos, bacterias, hongos y contaminación; independencia de los fenómenos meteorológicos; permite producir cosechas en contra estación; el agua se puede reciclar; limpieza e higiene en el manejo del cultivo; mayor precocidad de los cultivos; alto porcentaje de automatización, todo en directo beneficio de contar con mayor calidad del producto.

Producto: se obtiene un producto saludable, cultivado de forma limpia, ofreciendo una alternativa para quienes deseen productos con menores cargas de pesticidas, agua limpia y libre de plagas y enfermedades.

Validación por la autoridad sanitaria: COOPAHIDRALPO cuenta con resolución sanitaria para la producción de sus productos y se apeg a la normativa sanitaria respecto del etiquetado nutricional y certificado de vida útil.

d) Detalle cómo se comunicará y entregará el producto/servicio al cliente/usuario (canales de comunicación y distribución)

El proyecto considera la utilización de dos vías para la realización de las acciones de marketing:

Marketing directo: En este ítem se consideran varias acciones que permitan por una parte dar a conocer el producto en el mercado, como potenciar las cualidades de la marca. Para lo cual se generarán bolsas biodegradables con logotipo e información nutricional y de vida útil para dos

³ Razón por la cual el cliente/usuario compra/utiliza el producto/servicio. Se vincula al beneficio percibido por el cliente/usuario.

8. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS Y SOSTENIBILIDAD

A continuación, sólo complete una sección, de acuerdo a:

- Si la propuesta es un proyecto de **bien privado**, debe completar la **sección n°4.1**
- Si la propuesta es un proyecto de **bien público**, debe completar la **sección n°4.2**

8.1. Modelo de Negocio

tipos de productos representativos; se generará folletería, tarjetas, afiches y ropa corporativa para el personal de la cooperativa.

Marketing digital: con acciones como el diseño y desarrollo de una página web que sirva a dos propósitos en relación al problema, por una parte, una web descriptiva del proceso y producto hidropónico que permita realzar las cualidades y hacer énfasis en el cultivo local; y por otra parte, que permita a los agricultores cooperados, así como a la administración de la cooperativa, mantener información de ventas, gestiones comerciales, actividades, entre otras. Además, acciones como el de la habilitación y gestión de las redes sociales como Facebook e Instagram, generando contenido dirigido al consumidor local.

Marketing Radial: Se generará un spot para difusión radial que haga alusión a la marca y sus productos, dando énfasis a las cualidades de éstos y su cultivo local.

e) Describa cómo se generarán los ingresos y cuáles son los principales costos del producto/servicio obtenido como resultado del proyecto.

(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)

El desarrollo de las acciones de marketing consideradas en este proyecto permitirá dar a conocer el producto en el mercado, esto a su vez generará dos resultados esperados, por una parte, el aumento en la demanda de productos a los clientes actuales permitirá que éstos aumenten sus compras; por otra parte, permitirá captar nuevos clientes aumentando las ventas. Los costos, una vez terminado el proyecto, serán asumidos con fondos propios de Coopahidralpo.

8.2.	Modelo de transferencia de resultados y sostenibilidad
a)	Describa y cuantifique el grupo de beneficiarios/usuarios que tendrán motivos para utilizar el producto, servicio y/o proceso obtenido como resultado del proyecto.
	No aplica
b)	Detalle de qué manera la solución innovadora satisface la necesidad y/u oportunidad para los beneficiarios/usuarios identificados (propuesta de valor ⁴).
	No aplica
c)	Describa qué herramientas y métodos se utilizarán para que los resultados de la propuesta lleguen efectivamente a los beneficiarios/usuarios identificados, quiénes la realizarán y cómo se evaluará su efectividad.
	(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)
	No aplica
d)	Describa con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del producto/servicio y/o proceso generado en el proyecto una vez finalizado el cofinanciamiento.
	(El texto debe contener máximo 1.500 caracteres con espacio incluido.)
	No aplica

⁴ Razón por la cual el beneficiario/usuario utiliza el producto/servicio. Se vincula al beneficio percibido por el beneficiario/usuario.

9. PLAN DE TRABAJO⁵

9.1. Indique el objetivo general de la propuesta⁶

(El texto debe contener máximo 250 caracteres con espacio incluido.)

Posicionar la marca COOPAHIDRALPO como la principal abastecedora de hortalizas hidropónicas de Antofagasta, mediante acciones de marketing que permitan poner en valor el producto agrícola local, cultivado con técnicas de hidroponía en el desierto.

9.2. Objetivos específicos, resultados y metodologías

Indique el objetivo específico⁷ N°1

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos)

Poner en valor los productos hidropónicos, fortaleciendo entre éstos la lechuga y acelga, implementando envases biodegradables, con información de vida útil y análisis nutricional certificada.

Resultados esperados ⁸ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado ⁹	Línea base indicador ¹⁰	Meta del indicador ¹¹	Fecha de alcance del RE (mes)
1.1. Contar con estudios de vida útil e información nutricional de productos Lechuga y Acelga, de forma que puedan ser utilizados en los envases para su comercialización.	Número de estudios realizados	0	2	30-09-2020
1.1. Contar con stock de envases biodegradables y atractivos para su comercialización, que contengan información de la cooperativa y	Stock de envases disponibles	0	45.000	30-10-2020

⁵ El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados. Defina un objetivo general y a partir de este, desglose entre 3 a 5 objetivos específicos. Por cada objetivo específico, determine qué resultados se esperan obtener para verificar su cumplimiento y describa cómo se logrará alcanzar cada objetivo específico (método).

⁶ El **objetivo general** debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁷ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁸ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

⁹ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

¹⁰ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

¹¹ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

características específicas de sus productos.				
Describe el método para cumplir el objetivo específico N°1: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.				
(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos) Para el logro de este objetivo se realizará un análisis nutricional y estudio de vida útil a los productos lechuga y acelga que permita establecer la vida útil comercial de ellos, estos estudios y análisis los realizará una entidad competente que certifique el resultado. Para ello se les entregarán muestras de productos de acuerdo a sus procesos internos. Una vez obtenidos los análisis nutricionales y estudio de vida útil para acelga y lechuga, se propondrá alternativas de bolsas para estos productos y se adquirirá un stock de bolsas en material biodegradable, de fácil manipulación y que generen menores tiempos de proceso y que consideren la información nutricional y de vida útil de los productos, así como el logo de la cooperativa.				

Indique el objetivo específico N°2				
Aumentar la demanda de productos Acelga y Lechuga hidropónica en supermercados, distribuidores, entre otros; mediante la implementación de acciones de marketing dirigidas al consumidor final				
Resultados esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Indicador de resultado	Línea base indicador	Meta del indicador	Fecha de alcance del RE (mes)
2.1. Disponer de un sitio web corporativo compatible con diferentes plataformas y con información útil para clientes y mercado local, como características del proceso de cultivo mediante técnicas de hidroponía, fotografías, recetario con productos hidropónicos locales, entre otros. El sitio web contará con acceso privado a los agricultores cooperados, así como a la administración de la cooperativa, mantener información de ventas, gestiones comerciales, actividades de producción de la cooperativa, manuales técnicos, proyectos disponibles, entre otros elementos. Considera, además la capacitación en la gestión de la página web de un socio cooperado.	Sitio web operativo	0	1	30-10-2020

2.2. Contar con material gráfico que permita dar a conocer la marca COOPHIDRALPO en el mercado local, éste se refiere a: tarjetas de presentación, pendón, volantes o flyers, publicidad en vehículo, ropa corporativa y merchandising para ser ocupado en ferias y exposiciones.	Elementos de difusión desarrollados	0	1	30-01-2021
2.3. Desarrollar acciones de marketing relacional, de contenido, y spot radial con dos meses de duración.	Acciones implementadas	0	1	30-12-2020
Describe el método para cumplir el objetivo específico N°2: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.				
(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos) Para el logro de este objetivo se realizarán las siguientes acciones: 1. Se diseñará, desarrollará y programará una página web que considere hosting y nic por dos años. El contenido del web site será determinado por la cooperativa destinada para este fin con el objeto de permitir el avance fluido del proceso; considerará al menos: información útil para clientes y mercado local, como características del proceso de cultivo mediante técnicas de hidroponía, fotografías, recetario con productos hidropónicos locales. Se desarrollará y programará un portal web privado con acceso desde la página web, para uso de los cooperados, que le permita a la administración subir información de su gestión y a los cooperados consultarla y enterarse de reuniones, decisiones, ventas y clientes. 2. Se generará material gráfico para el uso promocional de la cooperativa, este material considera: Pendón; tarjetas de presentación; gráfica en vehículo; ropa corporativa, como poleras, pantalones y camisas; y merchandising, como imanes y/o lápices, para entrega en ferias y exposiciones. 3. Creación de spot para difusión radial que haga alusión a la marca y sus productos, el spot debe considerar dos meses de circulación. Se habilitarán redes sociales como Facebook e Instagram, capacitando en su uso a quien designe la cooperativa. Se segmentará al cliente y se generará contenido en redes sociales, se mantendrá contacto con clientes mediante diferentes técnicas a desarrollar.				

9.3. Indique los hitos críticos para el proyecto.			
N°	Hitos críticos ¹²	Resultados esperados ¹³ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
1	Recepción de estudios de vida útil y certificado nutricional	1.1	Noviembre 2020
2	Adquisición de nuevas bolsas con información nutricional	1.2	Diciembre 2020
3	Aprobación de informe de avance nº 1	1.1 y 1.2	Diciembre 2020
4	Aprobación de plataforma web	2.1	Noviembre 2020
5	Aprobación de spot radial	2.3	Enero 2021
6	Aprobación de material corporativo y gráfico	2.2	Enero 2021
7	Aprobación de informe de avance nº 2	2.1, 2.2, 2.3	Enero 2021
8	Aprobación del informe final del proyecto por parte de FIA	-	Febrero 2021

¹² Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, 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.

¹³ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados definidos en la sección anterior.

9.4. Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica por año calendario, asociándolas a los objetivos específicos (OE).

N° OE	Actividades	Meses del año 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Se realizará estudio de vida útil a los productos lechuga y acelga										X	X	
1	Se realizará análisis nutricional a los productos lechuga y acelga										X	X	
1	Propuesta y adquisición de stock de bolsas para productos											X	X
2	Se diseñará, desarrollará y programará una página web que considere hosting y nic por dos años										X	X	
2	Se desarrollará y programará un portal web privado con acceso desde la página web, para uso de los cooperados										X	X	
2	Se generará material gráfico para el uso promocional de la cooperativa											x	x
2	Creación de spot para difusión radial												x
2	Habilitación de redes sociales como Facebook e Instagram y generación de contenido en redes sociales												x

N° OE	Actividades	Meses del año 2											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	Se generará material gráfico para el uso promocional de la cooperativa	x											
2	Creación de spot para difusión radial	x											
2	Habilitación de redes sociales como Facebook e Instagram y generación de contenido en redes sociales	x											
	Aprobación de informe final por parte de FIA		x										

9.5. Protección de los resultados			
a) Indique si la propuesta aborda la protección del bien, servicios o resultado generado por el proyecto. (Marque con una X)			
SÍ		NO	X
b) Si su respuesta anterior fue Sí, detalle cuál o cuáles de los siguientes mecanismos tiene previsto utilizar para la protección: marca comercial, marcas colectivas, marcas de certificación, denominación de origen, indicación geográfica, patente de invención, derecho de autor, diseño industrial, modelo de utilidad o secreto industrial.			

9.6. Servicios de terceros

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros¹⁴

Enumere las actividades y servicios que serán externalizados para la ejecución del proyecto

1	Estudio nutricional y de vida útil para productos y adquisición de envases con esta información
2	Creación, diseño y programación de sitio web
3	Habilitación de redes sociales y generación de contenido; creación de spot radial y generación de material corporativo y gráfico
4	
n..	

¹⁴ Los servicios de terceros no pueden ser realizados por el equipo técnico del proyecto.

10. ANEXOS

CONSIDERAR LOS SIGUIENTES FORMATOS DE ANEXOS SOLICITADOS EN LA PLATAFORMA DE POSTULACIÓN.

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE.

Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente y que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación. Solo podrán eximirse de la presentación de este anexo aquellos postulantes que se encuentren ejecutando iniciativas vigentes en FIA.

ANEXO 2. CARTA COMPROMISO DEL POSTULANTE Y DEL O LOS ASOCIADO(S).

El postulante y el asociado deben manifestar por medio de una carta su compromiso con la ejecución del proyecto y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este formato:

Lugar, Antofagasta

Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre completo del representante legal del Postulante/Asociado**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Postulante/Asociado** en la propuesta denominada “**Nombre de la propuesta**”, presentado a la Convocatoria Nacional Proyectos de Innovación **2019**, de la Fundación para la Innovación Agraria. Para el cumplimiento del desarrollo del proyecto, me comprometo a entregar un aporte total de **monto en pesos**, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aportes pecuniarios y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios (valorizados).

Firma del Representante Legal

Cargo Representante Legal/ Nombre Postulante/ Asociados

*(Estos documentos se deben agrupar en un solo archivo).

ANEXO 3. CARTA COMPROMISO DEL COORDINADOR Y CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO.

Se debe presentar una carta de compromiso de cada uno de los integrantes identificados en el equipo técnico, según el siguiente modelo:

Lugar,

Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre del profesional**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Cargo en la propuesta** en la propuesta denominada “**Nombre de la propuesta**”, presentado a la **Convocatoria Nacional “Proyectos de innovación 2018”, de la Fundación para la Innovación Agraria**. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **número de horas** por mes durante un total de **número de meses**, servicio que tendrá un costo total de **monto en pesos**, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aporte FIA, **monto en pesos** como aportes pecuniarios de la Contraparte y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios.

Firma

Nombre

Cargo

RUT

*(Estos documentos se deben agrupar en un solo archivo).

ANEXO 4. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y TODOS LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO

Se debe presentar un currículum breve, de máximo de 3 hojas, de cada profesional integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, **deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo**. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años. Estos documentos se deben agrupar en un solo archivo.

ANEXO 5. LITERATURA CITADA

ANEXO 6. DOCUMENTO QUE ACREDITE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.

(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).