CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

CONVOCATORIA NACIONAL 2017

PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

MARZO 2017

Contenido

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA 4

1.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA 4

1.2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUÉ SE ENMARCA LA PROPUESTA 4

1.3. RESPECTO DE LA PROPUESTA QUÉ LÍNEA TEMÁTICA ABORDA 4

1.4. LUGAR DE EJECUCIÓN 4

1.5. PERIODO DE EJECUCIÓN 4

1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS 4

SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DEL POSTULANTE Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN 6

2.1. IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE 6

2.2. COMPROMISO DEL POSTULANTE 8

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DEL O LOS ASOCIADO(S) Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN 9

3.1. ASOCIADO 9

3.2. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO 9

3.3. COMPROMISO DEL ASOCIADO 10

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA 11

4.1. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO 11

4.2. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO 12

4.3. ESTADO DEL ARTE DEL PROYECTO 13

4.4. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD QUE INTENTA RESOLVER 15

4.5. BENEFICIARIOS POTENCIALES 15

4.6. SOLUCIÓN INNOVADORA 16

4.7. ¿DE QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN ESTÁ HABLANDO? 17

4.8. GRADO DE NOVEDAD Y NIVEL DE INCERTIDUMBRE 18

4.9. BENEFICIO 18

4.10. AMENAZAS 19

4.11. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA 20

4.12. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE) DE LA PROPUESTA 20

4.13. RESULTADOS QUE ESPERA ALCANZAR 20

4.14. ACTIVIDADES A REALIZAR 21
4.15. METODOLOGÍA 22
4.16. CARTA GANTT 23
4.17. EQUIPO TÉCNICO CON EL QUE TRABAJARÁ 25
4.18. ACTIVIDADES A REALIZAR POR TERCEROS 25
4.19. PROPIEDAD INTELECTUAL. 26
4.20. ¿OTROS FINANCIAMIENTOS EN SU PROYECTO? 27
SECCIÓN V: ANTECEDENTES FINANCIEROS DE LA PROPUESTA 28
5.1. Estructura de costos de la propuesta 28
5.2. DESCRIPCIÓN DE LOS COSTOS DE LA PROPUESTA 29
ANEXOS 30

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
1.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	
HUERTAS A DEO "REINVENTANDO LA AGRICULTURA JUNTOS"	
1.2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUÉ SE ENMARCA LA PROPUESTA Ver identificación sector y subsector en Anexo 5.	
Sector	**GENERAL**
Subsector	**GENERAL PARA SECTOR GENERAL**
1.3. RESPECTO DE LA PROPUESTA QUÉ LÍNEA TEMÁTICA ABORDA (Marque con una X)	
Adaptación al Cambio Climático a través de una agricultura sustentable	
Alimentos Saludables	
Marketing agroalimentario	X
1.4. LUGAR DE EJECUCIÓN ¿Dónde se llevará a cabo el proyecto? (Indique)	
Región(es)	REGION DEL MAULE
Provincia(s)	CAUQUENES
Comuna(s)	PELLUHUE
1.5. PERIODO DE EJECUCIÓN ¿Cuándo se llevarán a cabo las actividades? (Indique)	
Fecha de inicio	SEPTIEMBRE 2017
Fecha de termino	AGOSTO 2018
Duración en meses	12 MESES

1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS (Complete)

Aporte		Monto ($)	%
FIA			
CONTRAPARTE (ejecutor y asociados)	Pecuniario		
	No pecuniario		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DEL POSTULANTE Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al postulante.					
2.1. IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE					
Nombre completo	RAIMUNDO LABBE LOPEZ				
RUT					
Fecha de nacimiento	22/11/1990				
Nacionalidad	CHILENO; RESIDENTE PERMANENTE NUEVA ZELANDA				
e-mail					
Teléfono de contacto (código de región + número telefónico)					
Dirección de contacto para envío de documentación. (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)	ALSACIA 66 DEPTO 101, LAS CONDES, SANTIAGO, REGION METROPOLITANA				
Género	Femenino		Masculino	X	
¿Pertenece a alguna etnia?	SI (Indique cual)		NO	X	
Nivel de estudios completos realizados (Marque con una X):	Educación secundaria	Técnico-Profesional			
		Científico-Humanista			
	Educación superior (pregrado)	Centro de Formación Técnico			
		Instituto Profesional			
		Universidad		X	
	Educación superior (postgrado)	Magister			
		Doctorado			
Si es estudiante de educación superior, indique:	Nombre de la carrera que cursa				
	Año que cursa				

	Nombre de la institución donde estudia	
Si ya está egresado, indique:	Carrera técnica o profesión	EARTH SCIENTIST, UNIVERSIDAD DE WAIKATO, NZ
	Lugar actual de trabajo	HUERTAS A DEO FULL TIME

¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA? (marque con una X)	SI	
	NO	X
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.		

Reseña del postulante (Describa brevemente quién es usted, a qué se dedica y cuáles son sus intereses profesionales) (máximo 1 página)

Nacido y criado en Santiago de Chile hasta los 10 años, mis padres decidieron ir en busqueda de nuevo conocimiento y oportunidades al extranjero, su pais de eleccion, Nueva Zelanda. Un pais interesante, ya que su modelo agricola es de los mas rentables e innovadores en el mundo, fue en este pais donde me crié y donde termine mis estudios Basicos, Medios y Universitarios.

A los 18 años de edad mi familia volvio a Chile por motivos personales y yo me quede con el interes de desarrollar mi carrera Universitaria en este pais. Con 18 años de edad, empece a estudiar, trabajar y vivir en una nueva ciudad Universitaria de forma independiente y ha empaparme con conocimiento sobre Ciencias Naturales, Manejo Sostenible de Suelos y el pasado, presente y futuro de la Agricultura y sus conexiones socio-ambientales. Fue en mi carrera Universitaria y en colaboracion con mi profesor de “Sustainable Soils Management”, Loui Shipper, donde empece a comprender realmente la importancia de la Agricultura. Empece a conocer sistemas de produccion distintas, ralizando cursos de Permacultura, visitando granjas de bosques comestibles y vacacionando en pueblos altamente sostenibles donde comprendi para que lado gira la inovacion agricola de hoy.

Terminando mi carrera decidi volver a Chile y perderme en una de las comunas “Rezagadas” donde aun existe pequeña agricultura y tratar de desarrollar un proyecto que realmente genere un impacto sostenible (Economico=Social=Ambiental) y fue despues de un año de conocer la realidad de los campesinos de Pelluhue donde creé Huertas a Deo, un modelo de produccion y comercailizacion agroecologico que hoy tiene a 30 campesinas trabajando desde sus hogares, recibiendo un sueldo que nunca antes habian logrado de sus invernaderos y logrando abastecer a mas de 100 familias mensuales con productos altamente nutritivos, a un valor accesible y de alto valor social. Esta iniciativa nos ha

llevado a ganar varios premios reconocidos a nivel nacional como el Premio Avonni Social Colbun 2015.

Trabajo dia a dia para crear un modelo que evite la extincion de la pequeña agricultura tanto en nuestro pais como en el extranjero.

2.2. COMPROMISO DEL POSTULANTE

El postulante manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total ($)	
Aporte pecuniario ($)	
Aporte no pecuniario ($)	

Firma
Raimundo Labbe Lopez

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DEL O LOS ASOCIADO(S) Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN

Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al o los asociados.

3.1. ASOCIADO

Complete el siguiente cuadro por cada uno de los asociados de la propuesta y adjuntar CV.

Nombre completo / Razón social	HUERTAS A DEO SPA	
Actividad / Giro	COMERCIALIZACION AGROECOLOGICA	
RUT		
e-mail		
Teléfono de contacto (código de región + número telefónico)		
Dirección de contacto para envío de documentación (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)	ALSACIA 66 DEPTO 101, LAS CONDES, SANTIAGO, RM	
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA?	SI	
	NO	X
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.		

3.2. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO

Si el asociado corresponde a una persona jurídica, complete el siguiente cuadro.

Nombre completo			RAIMUNDO LABBE LOPEZ	
Cargo que ocupa el representante legal en la entidad			DIRECTOR EJECUTIVO	
RUT				
Nacionalidad			CHILENO;RESIDENTE PERMANENTE NUEVA ZELANDA	
Género	Femenino		Masculino	X
Etnia	SI (Indique cual)		NO	X
Dirección de contacto			ALSACIA 66 DEPTO 101, LAS CONDES, SANTIAGO, RM	
Teléfono de contacto				
e-mail				
Profesión			AGROECOLOGO	

Realice una breve reseña del asociado. (Indicar brevemente la historia del asociado, sus actividades y cuál es su vinculación con la propuesta). Máximo ½ página.
Huertas a Deo es una empresa que se creo con el objetivo de hacer rentable la pequeña agricultura familiar campesina. Creemos firmemente que esta actividad es clave para el desarrollo de la actividad agropecuaria de nuestro país, pero ningún modelo ha logrado evitar la rápida y evidente extinción de este rubro, que es la agricultura familiar campesina y que FAO la considera uno de los rubros mas importante de desarrollar para nuestra seguridad alimenticia. Después de 4 años trabajando directamente con campesinos y campesinas hemos creado lo que es hoy en día un modelo de producción y comercialización creado por y para los pequeños campesinos y las realidades que ellos enfrentan. Este modelo consiste en un modelo de producción agroecológico, es decir de autosuficiencia agrícola, donde cada familia elabora sus propios bio preparados de bajo costo y donde cada unidad productiva esta diseñada de forma eco sistemática, es decir, con una alta diversidad de hortalizas, frutales, hierbas, aromáticas, tuberculos, trepadoras, leguminosas y acumuladores dinámicos logrando reducir las horas de trabajo de nuestros agroecologos al mismo tiempo ligado a nuestro sistema de comercialización donde se cosecha únicamente los productos que ya han sido comprados y que cumplan con nuestro estándar de calidad. Hoy en día contamos con mas de 30 campesinas y 5 campesinos, donde nuestra campesina que inicio el proyecto ha logrado quintuplicar sus ingresos.

3.3. COMPROMISO DEL ASOCIADO

El asociado manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total ($)	
Aporte pecuniario ($)	
Aporte no pecuniario ($)	

Firma
Raimundo Labbe Lopez

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

4.1. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

Describa brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, EN ESPAÑOL. (Máximo 1 página).

Huertas a Deo consiste en un modelo Agrocomercial pensado para pequeños campesinos que tienen una unidad productiva de 72m2 hasta los que tienen 2 . Por el hecho de trabajar con pequeños predios creemos esencial cambiar tanto el sistema de produccion como el de comercializacion que se aplica a la agro industria. Si tomamos en consideracion el clave rol que juega la pequeña agricultura familiar campesina en nuestra seguridad alimenticia podemos apreciar que el modelo implementado en la Comuna de Pelluhue no es solo innovador sino tambien fundamental. Este modelo consiste en dos areas de vital importancia entre ellas, por un lado esta la capacitacion Agroecologica y por el otro lado la comercializacion de estos productos.

La agroecologia es un sistema de produccion que se adapta muy bien a los pequeños agricultores, por el hecho de que busca reciclar materia organica y reincorporarla al suelo productivo, podiendo reducir los costos de produccion, mientras se mejora la calidad final de la comida producida . El Asesor productivo se encarga de visitar semanalmente el area productiva de los agroecologos y capacitarlos en crear fermentado para reintegrar la materia organica, malezas y diversos guanos de vuelta al suelo de forma natural. El asesor comunica semanalmente la produccion de cada agroecologa al asesor de ventas.

El modelo de ventas consiste en vender canastas en verde, las cuales varian en precio dependiendo el tamaño y la frecuencia de compra. A principios de semana teniendo el total de canastas se determina la produccion que es necesaria comprar, para esto se toma la informacion del Asesor productivo que es enviada a fines de la semana anterior y se llama a los agricultores los cuales esperan para cosechar lo justo y necesario. En la tarde recolectamos y pagamos directamente al productor, embalamos y despachamos las canastas a domicilio.

4.2. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

Describa brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, EN INGLÉS. (Máximo 1 página).

Huertas a Deo is an Agrocommercial model created for small farmers that cultivate an area between 72m2 and 2ha. Due to the fact that this model looks to work with small farmers, it is fundamental to change the conventional tenchniques of production aswell as the commercial model that aplies to the industry. By taking into consideration the important roll that small scale farmers play in assuring food security to us and future generations it makes sence to appreciate the model that has been working in Pelluhue, Chile. This model has two vital areas, the Agroecological techniques used in production and the way the final produce is commercialized.

Agroecology is a production system that adapts relatively well to small famers, as it looks to reincorporate organica matter from original "waste sources" to the productive soil. This allows the farmer to reduce production costs while produces better quality food. The Agroecological Asistant is in charge of visiting the farmers weekly and teaches them in situ how to elaborate bioFerments from aninal dung, weeds and other accesible products for later application on soil. The Asistant takes notes of available crops and comunicates de information to de Sales Asistant.

The sales model consists in selling boxes that contain a variety of fruit and vegetables and the price vary depending on the size and the frequency of order. In the beginning of the week, the sales assitant knows how many boxes have been bought and this determines how much produce its necessary to buy and by taking the Agroecological Asistants notes it facilitates de process of ordering. The call is made directly to the farmers who wait to know exactly how much they need to cultivate. Later that afternoon, the produce is picked up directly on the house of the farmes and the payment is made, the produce is than packed into the boxes and delivered directly to the consumer.

4.3. ESTADO DEL ARTE DEL PROYECTO

Describa brevemente el estado del arte[1] asociado al problema y solución de su proyecto, indicando la fuente de información que lo respalda. (Máximo 1 página)

Estamos terminando la decada del siglo XI y realmente hemos avanzado positivamente en muchos ámbitos de nuestra economía, por ejemplo materiales de construcción para viviendas, vestimentas, transporte, información y comunicación pero todavía existe un ámbito que seguimos sin poder "Achuntarle" por así decirlo. Alimentar al mundo de comida accesible para todo nivel socioeconómico, de un alto valor nutritivo y que remedie los efectos del cambio climático y es aquí donde esperamos innovar con este proyecto.

Según datos de la FAO Latinoamérica y el Caribe, 2012, la agricultura familiar agrupa cerca del 81% de las explotaciones agrícolas de esta región, provee a nivel país hasta un 67% del total de la producción alimentaria y ocupa entre un 12-67% de la superficie agropecuaria esto aclara su alta efectividad en la producción de alimento al mismo tiempo generando un máximo del 77% del empleo Agrícola en la Región, demostrando ser una actividad clave para el desarrollo agropecuario de la Latinoamérica y el Caribe. Sin embargo los suelos agrícolas y campesinos disminuyen con el paso del tiempo es esta región.

En el Libro Agricultura Familiar en América Latina y el Caribe; Recomendaciones de Política editado por Salomón Salcedo y Lía Guzmán y Publicado el 2014 por la Organizaciones de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, demuestra que Chile tiene el mas alto porcentaje de unidades agrícolas familiares con respecto a las unidades agrícolas totales, alcanzando un 92%. Es aquí donde se produce el 44% de los cultivos anuales, el 23% de los frutales y el 54% de las hortalizas de Chile, demostrando nuevamente que están en la cima de América Latina y el Caribe. Pero estos indicadores, esconden una lamentable situación, en Chile la edad promedio del jefe de explotación Agrícolas es de la mas alta de esta Región, alcanzando los 58 años de edad esto demuestra que las nuevas generaciones no tienen interés por seguir en este rubro sin importar los buenos índices mencionados anteriormente. Tomando en consideración la edad promedio, nuestro modelo esta pensado para trabajar con gente mayor, que esta jubilado o próximos a jubilar y que tienen interés en el cultivo de sus pequeñas huertas caseras como pasatiempo, que en la Comuna de Pelluhue son el 87% de las familias rurales que cumplen este perfil.

Comparando esta actividad con otras, trabajar en el campo no es la primera opción entre los jóvenes. En los últimos años las actividades no agrícolas han aumentado de forma progresiva en el ingreso del agricultor familiar, significando que agricultores están abandonando estas actividades agro productivas, por ende si es que no logramos que los ingresos agrícolas aumenten puede ser critico para la seguridad alimentaria de nuestro País y Región (CEPAL/FAO/IICA,2013). A través de nuestro proyecto buscamos poner de moda la agroecologia, el surf y la vida en el campo. A través de nuestras redes sociales, demostramos que la vida en el campo aun que es mas austera, es mucho mas entretenida! Gracias a esta identidad, recibimos muchos voluntarios jovesnes de las ciudades que vienen a realizar sus practicas, voluntariados con nosotros.

CEPAL (2012a) estima que el PIB agrícola se reduciría en algunos países de la región entre 3% y 17% hacia fines de siglo, únicamente por efecto en la productividad. Se espera también una tendencia al alza de precios de los alimentos asociada al efecto en la productividad y a los fenómenos climáticos extremos . Las proyecciones de OCDE-FAO (2013) indican que la variabilidad y cambio climático seguirán siendo la mayor causa de incertidumbre en la agricultura y del nivel de precios de alimentos, proyectado al 2022. Nuestro modelo permite la compra en verde, asegurando que "mata cosechada es mata ya comprada".

[1] Describa las I+D+i (Investigación, desarrollo e innovación) más recientes y actuales sobre el tema en específico que aborda su propuesta.

4.4. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD QUE INTENTA RESOLVER

Describa cuál es el problema y/u oportunidad que intenta abordar y cuál es la relevancia del tema para el sector agrario, agroalimentario y forestal y para el tema específico de la convocatoria. (Máximo ½ página)

La población aumenta de forma exponencial mientras los suelos cultivables disminuyen en opuesta dirección, esto sumando la creciente migración de campesinos a ciudades ha llevado a que nuestra comida tenga un alto nivel de agroquímicos. Estos químicos son dañinos para nuestra salud, ecosistema, cursos de y en especial no ha sido capaz de sacar de la pobreza a los pequeños agricultores familiares, aumentando el cargo ecológico de nuestro planeta al tener mas consumidores que productores.

El cambio climático en la agricultura afecta las cuatro dimensiones de la seguridad alimentaria, disponibilidad de alimento, acceso, estabilidad y aprovechamiento nutritivo de los mismos. Los impactos de estas dimensiones se pueden observar en deterioro en el rendimiento, efectos en el nivel de precios, producción y consumo y efectos en el consumo calórico per cápita e infantil.

Estudios de IPCC, 2007; CEPAL, 2009 mencionan que se podría llegar hasta un 20% menos de escorrentía en amplias zonas de América. Entre las zonas mas afectadas incluye a Chile. La reducción de las lluvias puede crear falta de suministro de agua en zonas áridas y semiáridas de Argentina, noreste de Brasil, Chile y norte de México. Finalmente, la falta de agua puede empeorar a causa de eventos extremos. Se proyecta un aumento de lluvias intensas concentradas en corto tiempo y una extensión de los periodos sin lluvias, aumentando el riesgo de inundaciones y sequías (Rosing, 2010; CDKN, 2012).

El ciclo del Carbono explica de manera simple como una agricultura rica en materia orgánica pueda absorber el Carbono atmosférico y convertirlo en Carbono para mejorar el Suelo, donde se produce nuestra comida.

4.5. BENEFICIARIOS POTENCIALES

Describa quiénes son los beneficiarios y cómo se ven afectados por el problema y/u oportunidad que intenta abordar su propuesta. (Máximo ½ página).

En este proyecto los beneficiarios directos son dos grupos que trabajan en colaboración. Los agro ecólogos y nuestros clientes, de los cuales se incluye tanto personas naturales como personas Jurídicas

Este modelo esta pensado directamente para beneficiar a nuestros campesinos y futuros agroecólogos y es por esto que buscamos generar alianza con los consumidores. Se habla que una vez al día puedes necesitar de un abogado, un medico o un ingeniero pero tres veces al día todos los días necesitamos de un campesino. El talón de Aquiles del modelo agrícola convencional se encuentra en el beneficio económico que percibe el agricultor, este modelo falla en interpretar económicamente la labor del campesino en su rol clave en alimentar a la población, es por esta razón que se logra entender por que la agricultura a perdido el interés de aquellos que alguna vez fueron campesinos. Nos encontramos en un punto de inflexión clave y necesitamos de un modelo que retribuya justamente la labor del campesino, que produzca alimento de un alto valor nutritivo para todos y que cuide nuestro recurso mas importante, el suelo.

Por otro lado, se encuentran los consumidores. Gracias a la disponibilidad de la información, la gente es cada vez mas consciente con respecto a su alimentación, la alimentación orgánica esta siendo mas valorada y apreciado dentro de los consumidores. Es lamentable, que este alimento mas nutritivo y saludable tenga un valor mas elevado, es por esto que nuestro modelo busca reducir la cadena de comercialización, llevando el alimento directamente del productor a nuestro consumidor. Actualmente estamos logrando entregar alimento al mismo precio del supermercado al domicilio de nuestro cliente con los beneficios de Comercio Justo, Apoyo a Familiar Rural y Libre de Agroquímicos.

4.6. SOLUCIÓN INNOVADORA

Describa qué innovación propone para resolver el problema o aprovechar la oportunidad que detectó. (Máximo 1 página)

El modelo convencional toma como eje principal la comercialización, es desde aquí que se crea un modelo de producción, una vez producida la materia prima busca alimentar a la mayor cantidad de persona y después busca como hacer el menor daño posible a la naturaleza. Nosotros abarcamos la agricultura desde otra mirada, primero entendemos que la Persona = Naturaleza, un ejemplo que demuestro en mis presentaciones es el siguiente; El aire que respiramos el árbol lo exhala, y lo que nosotros exhalamos el árbol lo respira, por ende, compartimos un destino común con el árbol. Este es un pequeño ejemplo, donde trabajar en alianza con la naturaleza llega a ser mas beneficioso que trabajar en contra de ella. Por esta razón, nosotros rotamos completamente el modelo convencional, ponemos el alimentar a las Personas y POTENCIAR la Naturaleza como objetivo principal, desde aquí diseñamos el modelo de producción y habiendo identificado que el modelo agroecológico cumple este objetivo es que diseñamos el modelo de comercialización que presentamos en este formulario.

Una de las características destacadas de los sistemas agroecológicos es su alto grado de diversidad biológica, a raíz del uso de policultivos y sistemas agroforestales. Los sistemas diversificados sustentan una serie de servicios ecosistémicos como: restauración de las funciones del suelo y secuestro de carbono, regulación del ciclo hidrológico, provisión de hábitat a polinizadores naturales, y control de plagas y enfermedades por medio de enemigos naturales. Todo lo anterior promueve la diversidad de la dieta y aumenta los rendimientos a largo plazo, incluso con bajos niveles de tecnología y recursos limitados (Altieri y Koohafkan, 2008; FAO, 2013). Aquí podemos apreciar los beneficios del sistema agroecológico como sistema de producción para la agricultura familiar campesina.

Observaciones de desempeño agrícola después de eventos climáticos extremos han revelado que la resiliencia a los desastres climáticos está estrechamente vinculada a los niveles de la diversidad biológica agrícola (FAO, 2010).

Nuestro sistema de venta es en verde, donde el consumidor se inscribe con una canasta del tamaño y frecuencia que mas le acomode. Esta canasta es rellenada la semana siguiente con productos que se encuentran maduros para la cosecha en la unidad productiva de nuestras agroecólogas, esto permite que lo cosechado ya haya sido comprado, por ende, se le puede pagar de manera directa al productor y no solo eso, sino que este modelo impide que el 30% de la comida cosechada se desperdicie como ocurre en el modelo actual.

Además de esto, la agroecología permite diversificar los productos que ofrece cada agricultor, enfocándose no solo en la producción de hortalizas, sino que también en la producción de semillas puras que hoy escasean, elaboración de envasados, apicultura casera y el agroturismo, iniciativas que nos gustaría implementar en esta etapa de este proyecto al mismo tiempo que potencias las unidades productivas de cadad una de nuestras agroecólogas.

En el contexto de las semillas es importante comprender que la Agricultura Familiar Campesina resguarda un patrimonio fitogenético crucial para la humanidad. Los agricultores familiares usan variedades de menor rendimiento que las comerciales, pero rústicas y tolerantes a la variedad del clima, siendo claves para las adaptaciones futuras.

La Agricultura Familiar implementa una serie de estrategias innovadoras de adaptación climática. La adopción de prácticas sostenibles, modernas y tradicionales, contribuirá a aumentar la resiliencia y la capacidad de adaptación frente al cambio climático menciona Miguel Altieri, Agroecology Proffesor at Berkely University California.

4.7. ¿DE QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN ESTÁ HABLANDO?

(Marque con una X todas aquellas opciones que apliquen).

Producto	
Servicios	
Procesos	
Modelos de negocios	X
Gestión comercial	
Otra, Indique Cual	

4.8. GRADO DE NOVEDAD Y NIVEL DE INCERTIDUMBRE

Explique a qué nivel de innovación corresponde su propuesta – copia, adaptación, mejora, creación o invención, y cuál es su incertidumbre[2]. (Máximo ½ página)

Este modelo fue creado por mi, pero tomando ideas de distintos modelos que se han implementado en el extranjero. No es nada extraño recrear modelos agrícolas, estos se han modificado e implementado en distintas partes del mundo con distintos enfoques sociales. Por ejemplo, en los años 60 en Japón se creo el CSA (Community Supported Agriculture o Agricultura Sostenida pro la Comunidad) en donde las personas que no tenían tierra para trabajar se adjudicaban una cuota mensual entre sus vecinos para financiar la producción de un granjero, el cual después entregaba una canasta semanal con verduras que se iban cosechando, la cantidad de la canasta dependía proporcionalmente con respecto a la cuota adjudicada por persona o familia.

Este modelo fue mas tarde implementado en Europa y Estados Unidos donde los consumidores son básicamente accionistas de los agricultores, repartiendo juntos la época fructíferas y las de escases y recolectan las canastas en un punto de común acuerdo. Este modelo ha tenido grandes éxitos en los países desarrollados pero la realidad en Chile y Latinoamerica es otra, de echo los CSA que se han realizado en este país no han tenido éxito.

Cuando pensé en Huertas a Deo pensé en la realidad Chilena, muchos agricultores, buena capacidad productiva, con apoyo gubernamental, con tiempo, las únicas limitaciones que pensé eran los pequeños predios agrícolas es por eso que diseñe un modelo donde se puede trabajar con un solo campesino y mientras los clientes aumentan, podía empezar a buscar nuevos agroecólogos, reduciendo la inversión y evitando las falsas promesas que pueden llegar a perder la confianza del productor. En la comuna de Pelluhue enviar una canasta a domicilio en Santiago vía Cargo lograba comprar y vender a precio justo mientras se generaba una ganancia, lo que permitía generar utilidades con solo una canasta. Y fue exactamente así como empecé. Hoy cuento con transporte propio, mas de 30 agroecólogas trabajando y mas de 50 canastas semanales a domicilio en Santiago.

4.9. BENEFICIO

Describa cómo sus clientes se beneficiarán con la innovación que quiere desarrollar. (Máximo ½ página).

[2] El nivel de incertidumbre está asociado al nivel de innovación, si es una copia no tiene incertidumbre, en cambio, si es una invención tiene un nivel alto de incertidumbre.

Nuestros Clientes se benefician de distintas maneras, por un lado pueden conocer personalmente quien produce su comida y la de su familia, como la produce y donde la produce. Esto permite mejorar la trazabilidad de cada uno de nuestros productos, logrando mayor confidelidad y confianza entre productor y consumidor. Este modelo de certificación personalizado es ideal, por el hecho que el productor no necesita una certificación costosa el cual termina aumentando el valor del producto final y en donde el cliente termina pagando mas por su comida.

Otro beneficio que le ofrece este modelo a nuestro cliente es el alto valor nutricional de cada uno de nuestros productos, es aquí donde no fallamos, cada cultivo es producido sin ningún proceso industrial, todo elaborado por el mismo agricultor que cosecha su comida, asegurando que si el cultivo esta saludable es por que realmente su sistema inmunológico esta impecable y listo para entregar su full potencial al consumidor.

El modelo CSA falla por que en Chile aun estamos acostumbrados a que todo nos llegue a domicilio, en especial los que viven en la ciudad. Es por esto que nuestras canastas llegan a domicilio el día siguiente a la cosecha, llegando fresco y al mismo precio que se compra en el supermercado el alimento convencional.

Nos caracterizamos por trabajar con mujeres rurales de la tercera edad, esto es básicamente por que son las que tienen mas tiempo, mas habilidad y mayor motivación con sus huertas. Esto es algo que al cliente le gusta, por que se sienten que no solo están comiendo saludable y les llega a domicilio sino que también están haciendo un bien social al comprar nuestras canastas.

4.10. AMENAZAS

Describa qué amenazas y dificultades existen para el desarrollo y éxito de su propuesta. (Máximo ½ página)

En el diseño de este modelo, trate de reducir las amenazas al máximo y después de 4 años trabajando y elaborando este sistema de comercialización puedo identificar que la amenaza mas complicada de todas es no poder entregarle al cliente exactamente lo que el necesita, como en los supermercados. Esto ocurre debido a que no siempre las señoras van a tener disponible para la cosecha toda las diversidad que el cliente necesita. Pero este problema, lo solucionamos de la siguiente manera, le decimos al cliente que nos mencione que cultivos ellos no consumen en su hogar y nosotros no se lo enviamos. También hay veces que incorporamos nuevos productos que no son conocidos por nuestros consumidores, es por eso que enviamos semanalmente a todos nuestros clientes una receta que entrega ideas de que cocinar con nuestros productos.

También creemos que a largo plazo es posible tener mas stock mientas crecemos como empresa y logramos capacitar y trabajar con mas agroecólogos. Esto permitirá que el cliente pueda elegir exactamente que es lo que quiere que tenga su canasta, la única limitación que se vera afecto es las temporada, ya que con nuestro sistema agroecológico no buscamos producir fuera de temporada y esto es algo que buscamos informar al cliente las razones por la que creemos que comer productos de temporada es mas saludable para nosotros, nuestros campesinos y mas importantemente nuestro planeta.

La fidelización de nuestros clientes va variando, tenemos una clienta que está dentro de nuestros primeros 30 compradores y hoy sigue comprando pero al mismo tiempo nuestro porcentaje promedio de fidelización esta rodeando en un 30%, es decir de cada 100 personas que nos compran canastas de prueba, solo 30 hacen recompras. Esto es debido a que actualmente solo fidelizamos clientes que nos apoyan debido al impacto socio ambiental que estamos generando en la agricultura familiar campesina. Pero, de todas maneras nuestro interés es poder llegar a fideliza aquellos clientes que les interesa la comodidad y la calidad de las verduras. Hoy, nuestra calidad es buena, pero el sistema de despacho deja mucho que desear. Entendemos esto y es por eso que llegando a comercializar 250 canastas semanales empieza a ser rentable la adquisición de un vehículo lo que facilitara el despacho y el producto llegara mas rápido y de mejor manera al domicilio del cliente.

4.11. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA

Indique cuál es el objetivo general de su propuesta.

Potenciar el Modelo Huertas a Deo en la Rezagada Comuna de Pelluhue con nuevas áreas de negocio para sus agroecólogos.

4.12. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE) DE LA PROPUESTA

Señale un máximo de 5 objetivos específicos asociados al objetivo general de su propuesta.

1) Desarrollo Software Administrativo
2) Resolución Sanitaria Para Elaborados
3) Envasado de bioinsumos agroecológicos
4) Reproducción de Semillas Agroecologicas

4.13. RESULTADOS QUE ESPERA ALCANZAR

Asocie cada Resultado Esperado a un objetivo específico, utilizando para ello la siguiente tabla.

N ° OE	N° RE	RESULTADO ESPERADO (RE)
1	**1**	**Desarrollo Software que facilite armado de canastas online**
2	**2**	**Adaptar Cocina con R.S. para la preparación de elaborados**
2	**3**	**Capacitación en la elaboración de Elaborados saludables y nutritivos**
3	**4**	**Potenciar elaboración de Bio Preparados**
3	**5**	**Capacitación en Tecnicas de de producción y envasado de Bio Preparados**
4	**6**	**Invernadero para la reproducción de Semillas en Centro Operativo H.A.D.**
4	**7**	**Capacitación en producción y recolección de Semillas Agroecologicas en predio agroecologas**

4.14. ACTIVIDADES A REALIZAR

Describa qué actividades deberá llevar a cabo para lograr los resultados planteados. (Máximo 1 página).

N ° OE	N° RE	ACTIVIDADES A EJECUTAR
1	*1*	***Desarrollo de Software Administrativo para facilitar gestión de venta***
2	*3*	***Analizar potenciales excedentes en el predio de Agroecólogas***
2	*3*	***Recetas para elaboración de envasados a partir de excedentes***
2	*3*	***Iniciar prototipo con 5 Agroecologas***
2	*2*	***Resolución Sanitaria para 1 Cocina donde se elaboraran envasados***
3	*4*	***Equipamiento Material para elaboración de bio insumos***
3	*5*	***Capacitación 2.0 en elaboración de bio insumos Agroecologas***
3	*5*	***Capacitación embotellar y embolsar bio insumos junto a 10 agroecólogas***
4	*6*	***Construcción de Invernadero para la reproducción de semillas de cultivos funcionales en Agroecólogia***
4	*7*	***Capacitación sobre reproducción y cosecha de semillas a agroecólogas.***
4	*7*	***TRAFKINTU (Intercambio de Semillas y Saberes)***

4.15. METODOLOGÍA

Identifique y describa el conjunto de procedimientos, secuenciados en el tiempo, a través de los cuales se va a ejecutar el proyecto. (Máximo 1 página).

Actualmente Huertas a Deo lleva trabajando con mas de 30 agroecólogas en plena producción de sus unidades productivas, esta asesoría consiste en técnicas de producción al igual que asesoría en elaborar bio preparados para el uso en su huerta. En este instante estamos orgullosos de lo que hemos logrado dentro del predio de estas 30 agroecologas. De todas maneras, queremos aprovechar esta confianza y buena relación para elaborar nuevas propuestas de venta.

Al diversificar nuestras ventas necesitaríamos de un programador que nos ayude durante un tiempo para ir modificando el ecommerce de nuestra plataforma, al mismo tiempo en facilitar la gestión de venta y armado de canastas que aunque hoy con 60 canastas semanales lo podemos manejar en un futuro cercano se nos hará muy complicado y de mucho tiempo invertido.

Nuestro asesor productivo, llevara registro de los cultivos que sobran semana a semana y con 5 agroecólogas, de las mas interesadas en la cocina se realizara un taller con un Chef donde elaboraremos recetas para elaborar un producto de alto valor nutritivo y sabroso. Para esto, se equipara la cocina de una de las beneficiarias para que cumpla con los requisitos de la Resolución Sanitaria.

Nuestro asesor productivo elegirá a las 5 agroecologas mas avanzadas en la elaboración de bio insumos, incluyendo bio preparados, compost, lombricultura y otros. A las beneficiarias se le entregara equipamiento que les falte para la elaboración y se les capacitara en el proceso de fermentación, empaquetamiento y tiempo de caducación de cada preparado.

Se compraran los materiales para la construcción de un invernadero que será utilizado para la reproducción de las semillas en la unidad operativa Huertas a Deo. Al mismo tiempo se capacitará a las agroecólogas de esta empresa en la reproducción y cosecha de semillas en su huerto.

Al final del proyecto se realizara un TRAFKINTU, la idea es no solo intercambiar semillas, sino que también, hacer un evento publico donde se pueda demostrar los envasados comestibles que se han elaborado y los insumos agroecológicos para el uso en una huerta Agroecologica. Seria el segundo TRAFKINTU entre las agroecólogas de Huertas a Deo y esperamos que puedan obtener mayor diversidad de semillas

4.16. CARTA GANTT

Complete la carta Gantt de acuerdo a las actividades señaladas anteriormente.

			Sept ´17				Oct ´17				Nov ´17				Dic ´17				Ener ´17				Febr ´17				Marz ´17				Abr ´17				May ´17				Jun ´17				Jul ´17				Ago´17			
Nº OE	Nº RE	Actividad	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1	Desarrollo Software																																															
2	3	Analizar Excedentes Envasados																																															
2	3	Selección 5 Agroecologas																																															
2	3	Recetas Envasadas																																															
2	2	Resolucion Sanitaria																																															
3	4	Equipamiento Insumos																																															
3	5	Capacitacion Elab Insumos																																															
3	5	Capacitacion Emp Insumos																																															
4	6	Construccion Inverandero																																															
4	7	Capacitacion Cuidado Semillas																																															
4	7	TRAFKINTU																																															

4.18. ACTIVIDADES A REALIZAR POR TERCEROS

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros, que no son parte de su equipo técnico.

Nombre de la actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar	Experiencia en la actividad a realizar
Capacitación Recetas envasados de Excedentes de producción	**Francisco Espinoza**	**Chef de la Comuna de Pelluhue; Experiencia en Comida Local/Sustentable**

	Comercial	**Negocio**				
Eric Fernadez	**Eco Paisajismo**	**Asesor productivo**	**Asesor Envasados, Insumos, Semillas.**	**1040**	**Huertas a Deo**	**Si**
Humberto Gonzalez	**Diseñador**	**Diseñador particular**	**Diseño envases de Comercialización**	**100**	**Huertas a Deo**	**Si**

4.19. PROPIEDAD INTELECTUAL.

Indique si el proyecto aborda la protección del bien o servicio generado en la propuesta.

SI		**NO**	**X**

Si su respuesta anterior fue sí, indique cual o cuales son los mecanismos que tiene previsto utilizar para la protección, justifique.

4.20. ¿OTROS FINANCIAMIENTOS EN SU PROYECTO?

Describa si su proyecto ya ha recibido financiamiento de otras agencias del Estado y/o fondos privados. Si es así, indique el monto de recursos apalancados y explique para qué acciones en concreto necesita el apoyo de FIA. (Máximo 1 página)

Huertas a Deo lleva mas de 3 años, desde los inicio que siempre supe que era necesario cambiar el modelo Agrícola y hoy estoy feliz de haber logrado demostrar que un nuevo modelo no es solo posible sino que realmente funciona!

Durante el año 2014 no tuve suerte alguna postulando a proyectos, el emprendimiento estaba en pañales y no lograba convencer a los inversionistas y jueces. Fue en inicio del 2015 donde conocí a Hector Jorquera, un académico experto en emprendimiento social y director de una de las incubadoras mas importantes de Chile, Acerca Redes. Héctor creyó en mi y gracias a su ayuda fui ganador del SSAF SOCIAL de CORFO, adjudicándome $12.000.000 de pesos en Premio. Gracias a este apoyo logre armar mi equipo de trabajo que hoy me acompaña.

En 2015 fuimos 1 de los 2 ganadores del desafio ¿y tu como lo harias? de SOCIALAB en alianza con Banco Estado de Chile dentro de mas de 500 propuestas con un beneficio de $10.000.000.

En 2015 fuimos conmemorados con el premio de Inovacion mas importante de Chile, el Premio Avonni, Categoria Social, solo con dos años de ejecución.

El 2016, fuimos adjudicados el Capital Semilla de Sercotec para Zonas Rezagadas.

A fines del 2016, fuimos ganadores del Premio Youth Action Net, Chile donde nos adjudicamos $2.000.000

2016 Fui reconocido por el Mercurio como 1 de los 100 Jovenes Lideres en Chile.

Estamos hoydia ejerciendo una Alianza Productiva con el INDAP de la Región del Maule gracias al apoyo que le hemos entregado a sus productores.

Esperamos que este curriculum sea suficiente para ganar su confianza y poder seguir trabajando para crear un modelo agrícola para pequeños productores.

ANEXOS

ANEXO 1. Certificado de nacimiento del postulante.

ANEXO 2. Currículum Vitae

Se debe presentar el CV del postulante (máximo 3 hojas y con un resumen de los últimos 5 años de experiencia), y si aplica de:

- Cada uno de los miembros del equipo técnico
- Cada uno de los asociados con el que se llevará a cabo la propuesta.
- Cada uno de los servicios a tercero a contratar.

ANEXO 3. Cartas de compromiso

Se debe presentar una carta de compromiso de participación de cada uno de los asociados y miembros del equipo técnico en el siguiente formato:

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre completo**, RUT: *XX.XXX.XXX-X*, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente en la propuesta denominada "**Nombre de la propuesta**", presentado a la **Convocatoria "Proyectos de Emprendimiento Innovador 2017**", de la Fundación para la Innovación Agraria.

_____
Firma

ANEXO 4. Convenios de Colaboración para ejecución de la propuesta

ANEXO 5. Identificación sector y subsector.

Sector	subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales

Sector	subsector
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
Dulceacuícolas	Peces
	Crustáceos
	Anfibios
	Moluscos
	Algas
	Otros dulceacuícolas
	General para Sector Dulceacuícolas
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal
Gestión	Gestión
	General para General Subsector Gestión
	Congelados
	Deshidratados

Sector	subsector
Alimento	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas
	Harinas
	Mínimamente procesados
	Platos y productos preparados
	Panadería y pastas
	Confitería
	Ingredientes y aditivos (incluye colorantes)
	Suplemento alimenticio (incluye nutracéuticos)
	Cecinas y embutidos
	Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar)
	Miel y otros productos de la apicultura
	Vino
	Pisco
	Cerveza
	Otros alcoholes
	Productos forestales no madereros alimentarios
	Alimento funcional
	Ingrediente funcional
	Snacks
	Chocolates
	Otros alimentos
	General para Sector Alimento
	Productos cárnicos
	Productos derivados de la industria avícola
	Aliños y especias
Producto forestal	Madera aserrada
	Celulosa
	Papeles y cartones
	Tableros y chapas
	Astillas
	Muebles
	Productos forestales no madereros no alimentarios
	Otros productos forestales
	General Sector Producto forestal
	Peces

Sector	subsector
Acuícola	Crustáceos
	Moluscos
	Algas
	Echinodermos
	Microorganismos animales
	Otros acuícolas
	General para Sector Acuícola
General	General para Sector General
Turismo	Agroturismo
	Turismo rural
	Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza
	Enoturismo
	Otros servicios de turismo
	General Sector turismo
Otros productos (elaborados)	Cosméticos
	Biotecnológicos
	Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas
	Biomasa / Biogás
	Farmacéuticos
	Textiles
	Cestería
	Otros productos
	General para Sector Otros productos