



Fundación para la
Innovación Agraria

OFICINA DE PARTES 1 FIA
RECEPCIONADO
13 ABR 2016
Fecha
Hora 14:00
Nº Ingreso 28550

Informe Técnico Final

Nombre del proyecto	Producción y comercialización té de zanahoria del Valle de Lasana, Provincia de El Loa
Código del proyecto	PYT-2012-0125
Nº de informe	3 Complementario Final
Período informado	desde el 1/06/2013 hasta el 30/03/2016
Fecha de entrega	11/04/2016

CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES	3
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO	3
3.	RESUMEN DEL PERÍODO	4
4.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO	
5.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)	
6.	RESULTADOS ESPERADOS (RE)	
7.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS	
8.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	
9.	HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO	
10.	CAMBIOS EN EL ENTORNO	
11.	DIFUSIÓN	
12.	CONCLUSIONES	
13.	ANEXOS	

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa
Nombre(s) Asociado(s):	<ul style="list-style-type: none"> Asociación Indígena de Mujeres Atacameñas de Lasana Quillantay Sociedad Contractual Minera El Abra
Coordinador del Proyecto:	Ximena Martel Zambrano
Regiones de ejecución:	II Región de Antofagasta
Fecha de inicio iniciativa:	03/6/2013
Fecha término Iniciativa:	24/3/2016.

2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto			
Aporte total FIA			
Aporte Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total		

Acumulados a la Fecha		Monto (\$)
Aportes FIA del proyecto		
1. Aportes entregados	Primer Aporte	
	Segundo Aporte	
	Tercer Aporte	
	Cuarto Aporte	
	Quinto Aporte	
	N° de Aportes	
2. Total de aportes FIA entregados (Aporte N°1, 2, 3, 4 y 5)		
3. Total de aportes FIA gastados		
4. Saldo real disponible de aportes FIA (Al informe complementario final)		
Aportes Contraparte del proyecto		
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario	
	No Pecuniario	
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario	
	No Pecuniario	
3. Saldo real disponible de aportes Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	

2.1 Saldo real disponible en el proyecto

Indique si el saldo real disponible, señalado en el cuadro anterior, es igual al saldo en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea (SDGL):

SI	<input checked="" type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

2.2 Diferencia entre el saldo real disponible y lo ingresado en el SDGL

En el caso de que existan diferencias, explique las razones.

3. RESUMEN DEL PERÍODO

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos en el período. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Este informe presenta los resultados de la ejecución del proyecto, cuyo objetivo es la producción y comercialización de té de zanahoria, elaborado por un grupo de mujeres pertenecientes a la etnia Atacameña, residentes en el valle de Lasana, comuna de Calama, Provincia de El Loa, II Región de Antofagasta

Los objetivos específicos que se han desarrollado, correspondientes a la fecha de este informe, son los siguientes:

Objetivo 1: Completar un estudio de la viabilidad técnica y económica de la producción de té de zanahoria en el Valle de Lasana.

Objetivo 2: Identificar las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahoria.

Objetivo 3: Estandarizar el proceso de producción e implementar la planta elaboradora a escala piloto.

Objetivo 4: Desarrollar e implementar estrategia de marketing para el té de zanahoria.

Objetivo 5: Comercializar el té de zanahoria.

Objetivo 6: Capacitar a las beneficiarias en las materias de administración, marketing y de funcionamiento legal, necesarias para manejar el negocio de forma autónoma.

Lo primero que se desarrolló fue la planificación para el desarrollo e implementación de la Planta de producción, para lo cual se contrató a una empresa para ese trabajo. Quien estuvo a cargo y responsable de dar cumplimiento a los objetivos 1 y 2 que se indica subsiguientemente

Objetivo 1, se concretó un estudio de viabilidad técnica y económica para conocer la viabilidad de vender esta infusión, que permitió conocer si era posible entrar al mercado de forma rentable para las productoras del té.

Luego se abordó el **objetivo n° 2** que fue la identificación de las propiedades nutricionales y organolépticas del té de zanahoria, para lo cual se tomaron muestra y se realizaron los análisis respectivos organolépticos, nutricionales y de arsénico, destacando la preocupación por este último, el cual arrojó finalmente resultados positivos para el producto ya que el nivel presente de este elemento es muy por debajo de lo que se establece como máximo, cumpliendo con la legislación nacional vigente.

Por otra parte se elaboró un plan de capacitación con la identificación de las temáticas más relevantes que sirvieran a las beneficiarias y necesarias para el éxito de su negocio, donde en una primera etapa se identificaron los siguientes temas: resolución de conflictos, comunicación efectiva, trabajo en equipo, liderazgo, planificación estratégica, administración financiera y computación básica. No obstante, más adelante en el inicio del año 2015 se identificaron nuevas temáticas que requirieron realizar los cursos de Contabilidad, Marketing, Protocolo y RRPP, Costos, Entrevistas con Clientes, Drem Builder, modelo de Canvas, asesoría legal, entre otros. Que permitirán dar viabilidad y sostenibilidad en el tiempo al proyecto.

Mientras se realizaban las primeras capacitaciones, se continuó con la recepción de la obra que se mejoraron y adaptaron para la planta de producción y que fue inaugurada el 31 de julio de 2014, cumpliendo así **el objetivo número 3**, con una planta de producción que se recibió con zona de lavado, zona de secado y deshidratado, zona de producción y envasado, espacio de producto terminado y un baño y bodega. Paralelo a ello se comenzó con el proceso de adquisición de equipamiento para la planta y la compra de insumos para la producción, que consistió principalmente en: hornos, ralladores, mesones de acero, campana de extracción, menaje, lavamanos, caseta de conexión a gas externa, entre otros, todo basado en las normativas vigentes y en el estudio organoléptico.

Junto con esta etapa se procedió a trabajar en el cumplimiento del **objetivo N° 3** que fue la estandarización de proceso de producción para lo cual se elaboró un protocolo de producción de esta infusión con toda la información necesaria sobre materia prima, diagrama de flujo, descripción de etapas operacionales, información nutricional, etc. Procedimientos y protocolos que posteriormente fueron actualizados de acuerdo a los procesos, tiempos y producción de la empresa.

Para dar cumplimiento al **objetivo N° 4** Se elaboró y entregó un Plan de Marketing que sirvió de orientación a las señoras Quillantay para promover su producto a conciencia de los atributos del té y conociendo su público objetivo, logrando un significativo reconocimiento de la marca en la región. Asimismo se trabajó en toda la creación de la imagen corporativa, y sus aplicaciones en gráfica, en los envases de producto y un sitio web. Además se compró y registro la marca en INAPI.

A la fecha y en función del cumplimiento del **objetivo N° 5**, se desarrollaron actividades de comercialización del té de zanahoria, a través de la participación en diferentes ferias regionales como FEPLOA, INDAP, Feria de emprendedores, entre otros. Además cabe destacar que las señoras quienes hasta el segundo semestre 2015, estaban conformadas solo como asociación de artesanas, al día de hoy están constituidas como una sociedad con toda la documentación vigente, resolución sanitaria, patente, escrituras, entre otros, por lo cual ya manejan facturas y boletas para poder comercializar de manera óptima su producto.

Con la nueva figura legal, las socias realizaron sus primeras ventas en su punto principal, la sede de la asociación Quillantay, lugar estratégico en el Valle de Lasana visitado por turistas nacionales e internacionales, quienes adquieren este producto. También y posterior a la conformación de la sociedad comercializadora de té de zanahoria "Ckpar Lickau" se concretó una venta en otro punto de venta en la región de Los Lagos, en la ciudad de Castro, Isla de Chiloé, realizando venta y despacho de cajas de té a granel a una tienda especializada en productos gourmet. Cabe destacar que se implementó una oficina con escritorio, computador, impresora, estantería de modo que las beneficiarias tengan un espacio óptimo para operar en el área de ventas.

Con respecto al **objetivo 6**, las capacitaciones se encuentran cumplidas en un 100% siendo estas en áreas y/o temáticas como: resolución de conflictos, comunicación efectiva, trabajo en equipo, liderazgo, planificación estratégica, administración financiera. Contabilidad, Marketing, Protocolo y RRPP, Costos, Entrevistas con Clientes, Alfabetización Digital, Modelo de CANVAS, asesoría legal, entre otros.

Cabe señalar, que se estableció en conjunto con las beneficiarias, un sistema de control de gestión básico, con el fin de poder minimizar los conflictos internos, repartir los ingresos generados y estructurar el negocio hasta que este se pueda regularizar. Esto se realizó, a través de una estructura organizativa y a la designación de roles.

4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Producir y comercializar té de zanahorias, elaborado por mujeres Atacameñas del Valle de Lasana.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

5.1 Porcentaje de Avance

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula luego de determinar el grado de avance de los resultados asociados a éstos. El cumplimiento de un 100% de un objetivo específico se logra cuando el 100% de los resultados asociados son alcanzados.

Nº OE	Descripción del OE	% de avance a la fecha
1	Completar un estudio de la viabilidad técnica y económica de la producción de té de zanahoria en el Valle de Lasana.	100%
2	Identificar las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahoria.	100%
3	Estandarizar el proceso de producción e implementar la planta elaboradora a escala piloto.	100%
4	Desarrollar e implementar estrategia de marketing para el té de zanahoria.	100%
5	Comercializar el té de zanahoria.	100%
6	Capacitar a las beneficiarias en las materias de administración, marketing y de funcionamiento legal, necesarias para manejar el negocio de manera autónoma.	100%

6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

6.1 Cuantificación del avance de los RE a la fecha

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1	Los resultados del estudio de viabilidad justifican la implementación y validación de la producción de té de zanahorias.	Estudio de viabilidad técnico económico para el producto.		Estudio de viabilidad realizado.	Estudio de viabilidad aprobado por FIA.	30 septiembre 2013	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se cuenta con informe técnico realizado por empresa consultora sobre viabilidad técnica y financiera para la producción de té de zanahorias, que permitirá asegurar la sostenibilidad del proyecto en el tiempo.								
Documentación de respaldo 13.1								
Anexo 13.1: Documento resultados de estudio.								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2	Identificar las propiedades organolépticas y nutricionales del producto.	Análisis organoléptico y nutricional.		Se cuenta con los estudios, además el producto cumple con los requerimientos, según la actual normativa vigente.	El producto cumple con lo indicado en el reglamento sanitario de los alimentos.	30 diciembre 2013	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se cuenta con los estudios y además el producto cumple con los requerimientos, según la actual normativa vigente. Fue necesario considerar un período para elaboración del producto según el estándar de base solicitado por el laboratorio, aproximadamente un kilo elaborado en una sola partida según un mismo procedimiento.								
Documentación de respaldo 13.2								
Anexo 13.2: Documento resultados de estudio.								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3	Planta de producción habilitada (PPH) con permiso municipal y autorización sanitaria (PMYAS).	Habilitación de la planta de producción.		Se cuenta con la infraestructura necesaria para producir.	100% de la planta habilitada con permiso municipal y autorización sanitaria.	30/10 2015	100%
3	4	Protocolo de producción definido	Protocolo de producción		Se cuenta con un protocolo de producción aprobado.	El producto se elabora mediante la aplicación de protocolo de producción	01/10/2014	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.

A la fecha la planta se encuentra 100% operativa, esto quiere decir que ya está con todo el equipamiento necesario para poder producir. Se gestionó y se obtuvieron los permisos de salud, patente municipal para el óptimo funcionamiento. Además se realizó y aprobó un protocolo de producción para la elaboración del producto.

Documentación de respaldo 13.3 / 13.4 /13.5 / 13.6

Anexo 13.3: Certificado CONADI. 13.4 Permisos salud, 13.5 Patente municipal. 13.6 Protocolo de producción.

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	5	Marca comercial registrada	Inscripción de marca comercial		Se cuenta con marca comercial.	Marca comercial inscrita y publicada.	02/12/2015	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Está ya se encuentra cancelada y aprobada por INAPI el 02 de diciembre 2015, con publicación en diario oficial el 11 de diciembre de 2015.								
Documentación de respaldo 13.7								
Anexo 13.7: Registro publicación diario oficial INAPI.								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	6	Diseño participativo de imagen corporativa		% de avance	Existe imagen corporativa.	El producto cuenta con imagen corporativa	14/06 2014	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
A la fecha se cuenta con el manual de imagen corporativa desarrollado al 100%, lo cual se llevó a cabo en un trabajo participativo con las 9 integrantes del proyecto.								
Documentación de respaldo 13.8								
13.8 Manual de imagen corporativa								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	7	Plan de marketing	Plan de marketing		Existe plan de marketing del producto.	El producto cuenta con plan de marketing.	01/10 2014	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se elaboró un plan de marketing el cual fue trabajado de manera participativa, revisado y aprobado por las integrantes del proyecto.								
Documentación de respaldo 13.9								
13.9 Plan de Marketing								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	8	Envase y formatos de venta definidos.	Formatos de venta y envases.		Se cuenta con el diseño de envases para el producto en sus 2 formatos.	Se cuenta con 2 formatos de venta con sus respectivos envases.	15/07 2014	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Los formatos de venta ya se encuentran definidos en: <ul style="list-style-type: none"> • Caja a granel de 30 gramos. • Caja de 20 bolsitas de té. 								
Documentación de respaldo 13.10								
13.10 Formatos de venta y envases								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	9	Actividades de promoción realizadas.	Actividades de promoción.		Se ha participado en actividades de promoción.	Se realizan 2 actividades de promoción.	08/03 2016	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.

Además de las actividades de difusión realizadas y evidenciadas en el informe 2 (la ceremonia de inauguración y la nota realizada por Chile Conectado), se ha participado en varias ferias regionales. Por otra parte se coordinó con el noticiero de Antofagasta TV, una entrevista con el medio con el fin de aclarar y descartar que el producto estuviera con niveles de arsénico que lo hicieran peligroso para la salud de las personas, esto dada algunas declaraciones que señalaban que las hortalizas del Sector denominado Alto Loa, estaban con altos niveles de este elemento. En relación a la participación de las beneficiarias del proyecto en actividades, estas estuvieron presentes en la feria de Emprendedores, Feria FOSIS, FEPLA, Ferias de INDAP, muestras en Hoteles como Park Hotel, entre otras. Actividades que continuarán participando durante el año 2016.

Documentación de respaldo 13.11

Anexo 13.11 Fotos de la entrevista. Registro de fotos en ferias.

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	10	Punto de venta implementado.	Punto de venta.		Se cuenta con 2 puntos de venta operativos.	Contar con al menos 1 punto de venta operativo.	26/02 2016	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.

Existe como punto de venta implementado y principal la sede de la Asociación de mujeres Quillantay en el Valle de Lasana el cual cuenta con un significativo flujo de turistas nacionales e internacionales, pero además se concretó un punto de venta en la X Región de los Lagos en la ciudad de Castro Chiloé, en una tienda especialista en productos Gourmet que ya compró una cantidad de cajas de té para la venta en su local consiguiendo el apoyo de un segundo punto de venta en otra zona del país.

Documentación de respaldo 13.12

Anexo 13.12 Fotos de punto de venta

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
5	11	Comercialización del té de zanahorias.	Órdenes de compra del producto (OC).		Se cuenta con ventas formales del producto.	2 clientes envían órdenes de compra.	26/02 2016	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se cuenta 100% cumplido, generado dos órdenes de compra formales del producto.								
Documentación de respaldo 13.14								
Anexo 13.13: Órdenes de compra								

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
6	12	Las beneficiarias cuentan con los conocimientos y herramientas para manejar el negocio	Implementación de programa de capacitación		Las beneficiarias cuentan con los conocimientos y herramientas para manejar el negocio.	Las beneficiarias tienen los conocimientos necesarios para manejar el negocio.	15/01 2016	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.

%AL: Corresponde al porcentaje de cumplimiento de los 4 talleres realizados de asesoría legal cumplidos al 100%.

%D: Corresponde al % de cumplimiento de los talleres que ha realizado el diseñador con el fin de establecer la imagen corporativa, los cuales ya han sido desarrollados al 100%.

%CG: Corresponde al % de cumplimiento de las capacitaciones del contador general cumplidos al 100%.

% A: Corresponde al % de cumplimiento en las temáticas de administración y desarrollo organizacional cumplidas al 100%, más los talleres realizados de Marketing, protocolo y RRPP, Alfabetización Digital, Entrevistas de Clientes, Taller de Costos, Dream Builder, y Modelo de Negocio Canvas.

Documentación de respaldo 13.14 / 13.21

Anexo 13.14: Fotos de capacitaciones y anexo 13.21 informes de capacitaciones

7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS

Especificar los cambios y/o problemas en el desarrollo del proyecto durante el período informado.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
Permisos sanitarios y patente comercial.	Retrasos para dar cumplimiento al objetivo 3.	Se trabajó en la regularización de la obra, se presentaron todos los documentos requeridos y finalmente se obtuvieron los permisos de salud y la patente municipal.
Declaraciones sobre los niveles de arsénico en hortalizas de Chiu-Chiu.	Esto generó preocupación en los clientes para comprar y consumir el producto, generándose un riesgo y perjuicio de las ventas.	Se coordinó una entrevista en Antofagasta TV, para dar a conocer a la ciudadanía, que el producto cumple con lo establecido en los reglamentos respectivos y que no es dañino para las personas que lo consumen. Además de informar y contar con los estudios que avalan las condiciones del producto.
No contar con un espacio para resguardo de materiales e insumos de producción.	Situación que fue planteada a la hora de la supervisión del servicio de salud.	Se implementó una bodega anexa a la planta de producción para poder guardar los insumos y materiales de uso en la producción.

8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

8.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas en el período del informe

Las actividades programadas en el plan operativo y realizadas a la fecha con su porcentaje de avance, se resumen en el siguiente cuadro.

Nº OE	Actividades	% de avance
3	a. Contratar y supervisar servicios de construcción.	100%
	b. Obtener permiso municipal y autorización sanitaria.	100%
3	c. Elaborar el protocolo de producción.	100%
4	d. Inscribir la marca comercial en INAPI.	100%
4	e. Diseñar la imagen corporativa representativa para la Asociación.	100%
4	f. Elaborar el plan de marketing	100%

4	g. Definir y diseñar los 2 formatos de venta del té de zanahoria de forma que recojan la identidad de la Asociación y los atributos del producto	100%
4	h. Realizar eventos de promoción (FEPLOA, Feria de la Biodiversidad en Antofagasta y ferias INDAP).	100%
4	i. Realizar reuniones con potencial red de distribución (hoteles, restaurantes y tiendas especializadas en productos gourmet)	100%
	j. Implementar punto de venta (aeropuerto, centros comerciales, etc.)	100%
5	k. Obtener al menos 2 órdenes de compra por té de zanahoria.	100%
6	l. Implementación de plan de capacitación y asistencia formativa.	100%

8.2 Actividades programadas y no realizadas en el período del informe

No existen, dado que todas las actividades programadas fueron realizadas de acuerdo a lo comprometido en el proyecto y sus respectivas modificaciones.

8.3 Actividades programadas para otros períodos y realizadas en el período del informe

Las actividades fueron realizadas en su totalidad, no obstante la que más tardó en realizarse fueron los permisos de salud y patente, las cuales ya están vigentes.

8.4 Actividades no programadas y realizadas en el período del informe

No aplica.

9. HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO

Hitos críticos	Fecha programada de cumplimiento	Cumplimiento (SI / NO)	Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Permisos de salud y patente municipal.	31 de diciembre	SI	13.4

9.1 En caso de hitos críticos no cumplidos en el período, explique las razones y entregue una propuesta de ajuste y solución en el corto plazo.

No aplica.

10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si han existido cambios en el entorno que afecten el proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros

El principal problema que puede afectar el proyecto, tiene que ver con las declaraciones que se han realizado en los medios de comunicación, sobre los niveles de arsénico existente en las hortalizas del Sector Alto Loa.

Cabe señalar, que el proyecto cuenta con el estudio en donde se señala que el té de zanahoria cumple con la normativa chilena, destacando dicho informe al momento de comercializar el producto.

11. DIFUSIÓN

11.1 Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Medio de Invitación
4ta semana de junio 2014	Poblado de Lasana	Inauguración de agroindustria	50 personas	Invitación (ver anexo 13.15)
26 enero 2016	Poblado de Lasana	Presentación de resultados del proyecto.	70 personas	Invitación impresa (ver anexo 13.18)

11.2 Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*
30 de julio de 2014	Poblado de Lasana	Inauguración de agroindustria	50 personas	Invitación (ver anexo 13.15) Fotos de la inauguración (ver anexo 13.16) Lista de participantes (ver anexo 13.17)
26 enero 2016	Poblado de Lasana	Presentación de resultados del proyecto.	70 personas	Invitación y pendón (ver anexo 13.18) Fotos del evento de cierre (ver anexo 13.19) Lista de Participantes (ver anexo 13.20)
OBS: no aplica.				

*Debe adjuntar en anexos material de difusión generado y listas de participantes

12. CONCLUSIONES

12.1 ¿Considera que los resultados obtenidos hasta la fecha permitirán alcanzar el objetivo general del proyecto?

El objetivo principal del proyecto es poder producir y comercializar el té de zanahoria, acciones que ya se han realizado, puesto que la planta se encuentra operativa, las usuarias se constituyeron como empresarias con toda la documentación tributaria y legal correspondiente, además de contar con las herramientas adecuadas adquiridas en las capacitaciones, por lo cual el producto se está comercializando de manera inicial y positiva a nivel regional e incluso a nivel nacional.

12.2 ¿Considera que el objetivo general del proyecto se cumplirá en los plazos establecidos en el plan operativo?

Con respecto al plan operativo se cumplió con todas de las actividades establecidas.

12.3 ¿Ha tenido dificultades o inconvenientes en el desarrollo del proyecto?

El principal problema que ha presentado el proyecto tuvo que ver con lo obtención de los permisos los cuales retrasaron los plazos previamente establecidos por lo que se solicitaron las prórrogas de los dos últimos periodos, no obstante, a la fecha de entrega de este informe ya se cuenta con tal documentación vigente.

Es importante agregar, que a la fecha no se han podido rendir los gastos como lo esperado, esto principalmente se debe a que algunos servicios y proveedores no han emitido los documentos y/o informes necesarios para proceder al cierre administrativo del mismo.

12.4 ¿Cómo ha sido el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?

No ha habido inconvenientes entre el equipo técnico ni los asociados del proyecto. En relación al equipo técnico se contó con el servicio de un equipo multidisciplinario competente y facilitador permitiendo lograr todos los objetivos del proyecto. En cuanto a los asociados, específicamente las usuarias de la Asociación Quillantay, mantuvieron constantemente su compromiso y participación de todas las actividades y al día de hoy funcionan de manera independiente como empresarias con todas las herramientas y los insumos disponibles.

De igual forma PROLOA realizara una etapa de acompañamiento y seguimiento durante un periodo de a lo menos 6 meses, posteriormente al término administrativo y financiero del proyecto como aporte de la organización ejecutora.

12.5 En relación a lo trabajado en el período informado, ¿tiene alguna recomendación para el desarrollo futuro del proyecto?

Es importante que se considere un período de seguimiento del proyecto, específicamente ahora que están completamente independientes y están entrando a un mercado nuevo y aún al ver que sus esfuerzos dan frutos, es importante que tengan un acompañamiento en la gestión de clientes y administración del negocio en su etapa vivencial.

Es por ello que considerando la labor que PROLOA desarrolla en la zona, apoyara de manera autónoma un acompañamiento adicional al proyecto con el propósito de asesorar en aquellas materias y etapas nuevas que irán viviendo las empresarias.

Por otra parte considerar un sistema administrativo, técnico y financiero más amigable con los tipos de usuarios que acceden a financiamiento y apoyo por parte del FIA.

12.6 Mencione otros aspectos que considere relevante informar, (si los hubiere).

A la fecha no existen más aspectos a informar de los ya informados en el presente informe.

13. ANEXOS

13.1 Resultados estudio viabilidad técnico económico (en sobre impreso)

13.2 Resultados estudio organoléptico (en sobre impreso)

13.3 Carta CONADI

13.4 Resolución Sanitaria

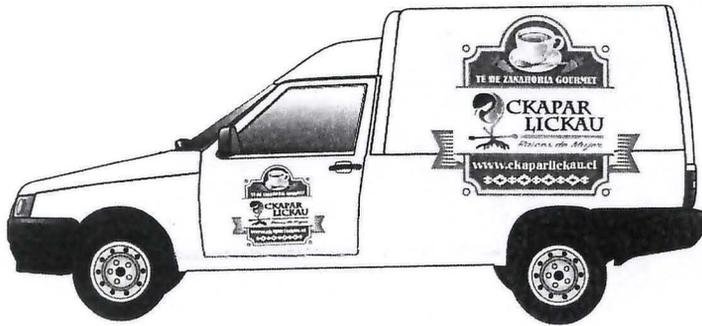
13.5 Patente Municipal

13.6 Protocolo o Descripción del Proceso de Producción (en sobre impreso)

13.7 Publicación Inapi (más documentación en sobre impreso)

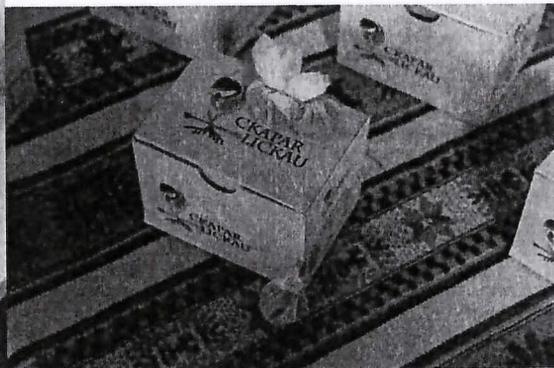
13.8 Manual de imagen corporativa (aplicaciones en tarjetas, web, camioneta, envases en sobre impreso)





13.9 Plan de Marketing (en sobre impreso)

13.10 Formatos de venta y envases



13.11 Entrevistas, aparición en prensa y participación en Ferias



Deportes...
DT de la Sub 19
César Bravo
reata la receta
del triunfo



Fútbol...
U. de Chile
no insistirá
en retorno
de Henríquez



Juveniles...
Capitán Cornejo
recorrió a su
padre tras título
de campeones



EL MERCURIO

5.350 Viernes 1 de agosto de 2014

DE CALAMA

Guardadora agredió a niña porque no hacía las tareas

Detenida. Niña de 8 años fue golpeada con violencia por su cuidadora y decidió escapar del hogar. Mujer realizó la denuncia por presunta desgracia ocultando lo sucedido. La menor fue ubicada por carabineros. Al descubrirse lo sucedido la agresora fue detenida y la niña derivada a un lugar de menores.



TÉ DE ZANAHORIA ES LA NUEVA APUESTA DE AGRICULTORAS DE LASANA
Mujeres impulsan sus productos para sacarlos del mercado local y llevarlos al resto del país.



Optimismo por arribo de Nelson Pizarro a CODECO
Sindicatos. Crean que es el rubro con capacidad para dar trabajo.

Desempleo llega al 9,1% en la zona según el INE
Calama. 6.300 personas en esta actividad de trabajo.



Tema del día



Desde el valle de Lasana extraen el mejor té de zanahoria

iniciativa busca llevar el producto más allá de las fronteras locales, a nivel nacional y con ello lograr la denominación de origen de la materia prima.

En el valle de Lasana, zona agrícola por excelencia, se ha desarrollado una iniciativa que busca llevar el producto más allá de las fronteras locales, a nivel nacional y con ello lograr la denominación de origen de la materia prima. Se trata del té de zanahoria, una bebida que se prepara con las raíces de esta hortaliza y que ha ganado popularidad en los últimos años. Las agricultoras de la zona han trabajado para mejorar la calidad del producto y promoverlo en el mercado. Este té se prepara con las raíces de zanahoria que se secan y luego se preparan con agua caliente. Es una bebida saludable y rica en nutrientes. Las agricultoras de Lasana han logrado que este producto sea conocido en todo Chile. Esto se debe a que han trabajado para mejorar la calidad del producto y promoverlo en el mercado. Este té se prepara con las raíces de zanahoria que se secan y luego se preparan con agua caliente. Es una bebida saludable y rica en nutrientes. Las agricultoras de Lasana han logrado que este producto sea conocido en todo Chile. Esto se debe a que han trabajado para mejorar la calidad del producto y promoverlo en el mercado.



Las mujeres de la zona de Yumbura y Yumbura se reúnen para discutir el proyecto de irrigación de la zona de Yumbura.



Los alumnos de la escuela primaria de Yumbura se reúnen para discutir el proyecto de irrigación de la zona de Yumbura.



El cultivo de papa en la zona de Yumbura.

Amantes de la astronomía se reúnen en Calama

Amatistas. Seis a su vez es organizada por el colegio Juan Pablo II

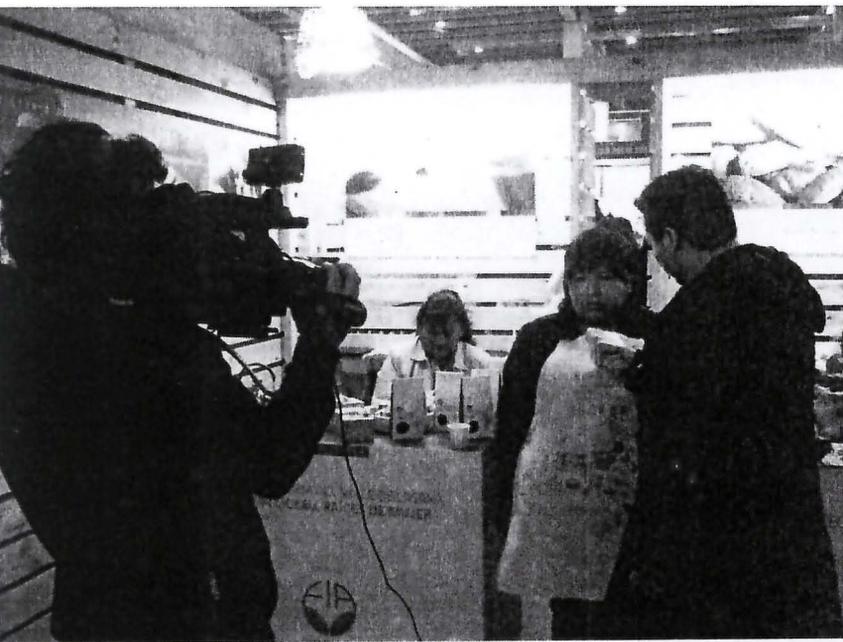
En su cumpleaños número 100, el colegio Juan Pablo II de la ciudad de Calama, organizó una fiesta de aniversario de la fundación de la institución educativa, que se celebró el día 15 de mayo. En esta ocasión, se realizó una exposición de trabajos realizados por los alumnos de la institución, que se exhibió en el salón de actos del colegio. La exposición estuvo organizada por el colegio Juan Pablo II de la ciudad de Calama, que se celebró el día 15 de mayo. En esta ocasión, se realizó una exposición de trabajos realizados por los alumnos de la institución, que se exhibió en el salón de actos del colegio.

para su elaboración en el diseño. Por ello, se debe tener en cuenta la importancia de esta actividad, que se debe realizar de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad. Además, es importante tener en cuenta la importancia de esta actividad, que se debe realizar de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad.

Producto con valor agregado

El primer paso es el estudio de factibilidad y el segundo es el estudio de viabilidad económica y social. Este estudio debe ser realizado de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad. Además, es importante tener en cuenta la importancia de esta actividad, que se debe realizar de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad.

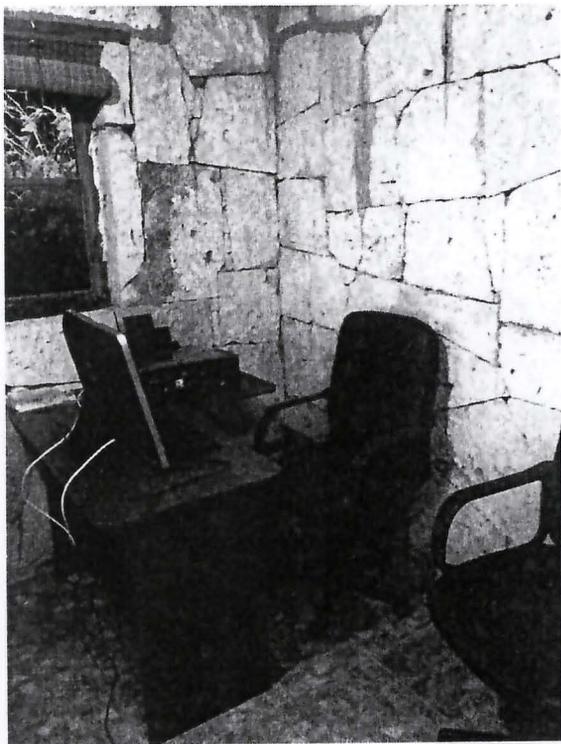
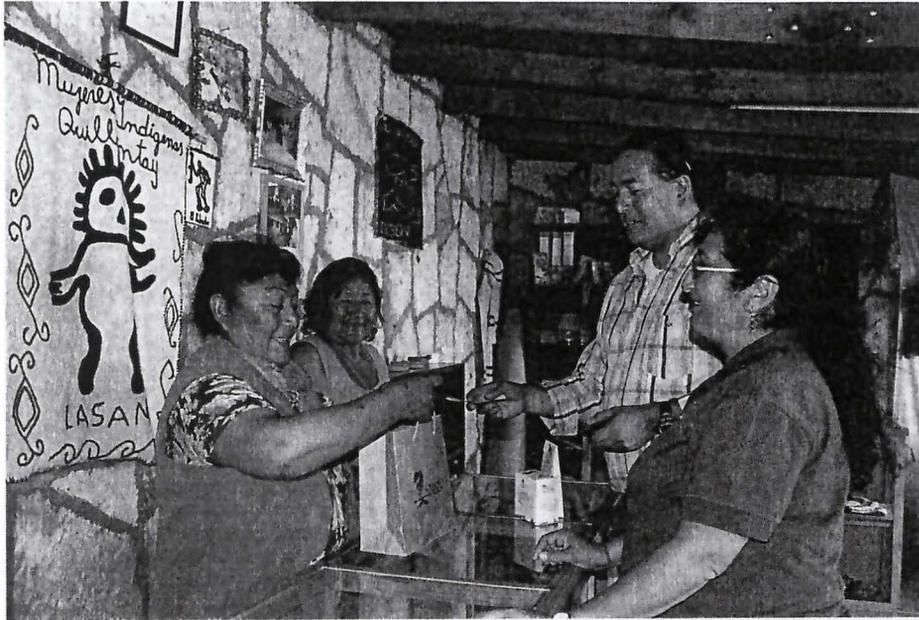
para su elaboración en el diseño. Por ello, se debe tener en cuenta la importancia de esta actividad, que se debe realizar de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad. Además, es importante tener en cuenta la importancia de esta actividad, que se debe realizar de manera adecuada, para evitar problemas de salud y de seguridad.





13.12 Fotos punto de venta

Sede Social Asociación Quillantay, Lasana II Región

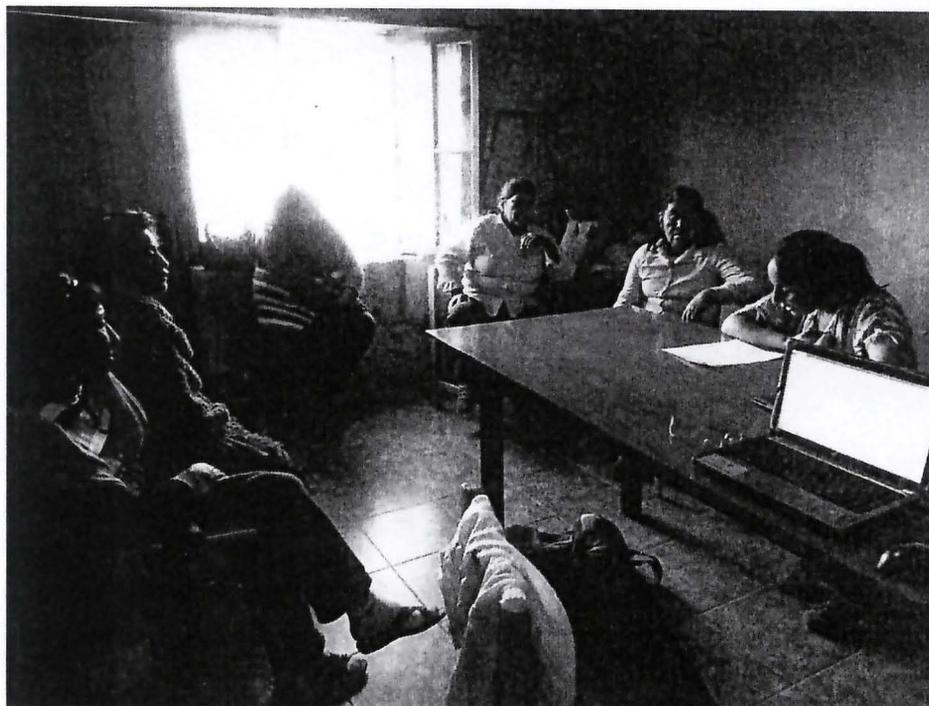


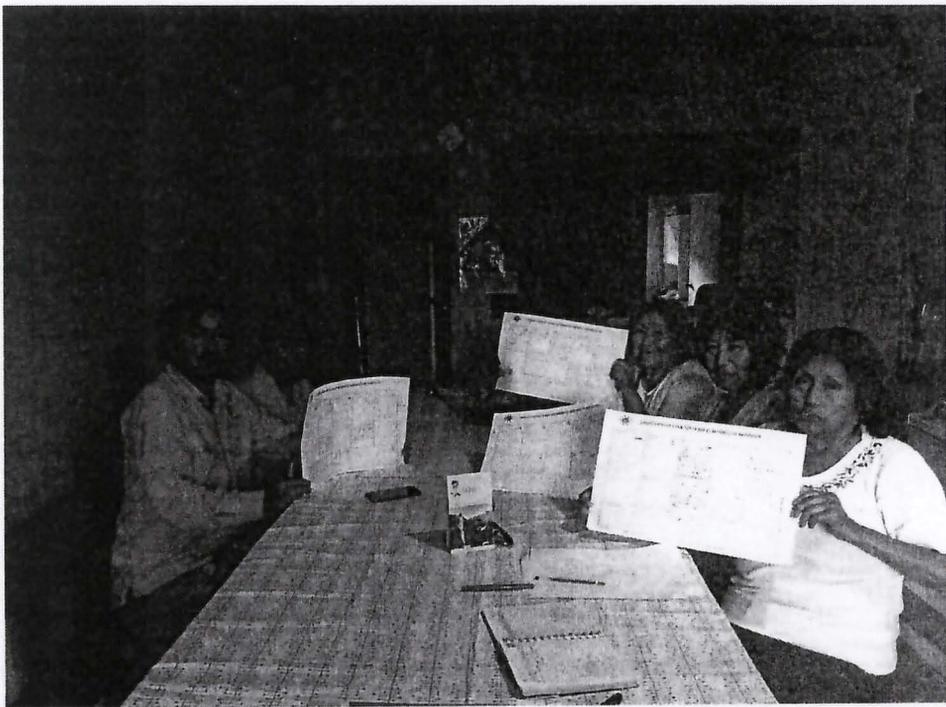
Emporio Kaffeté, Castro Chiloé

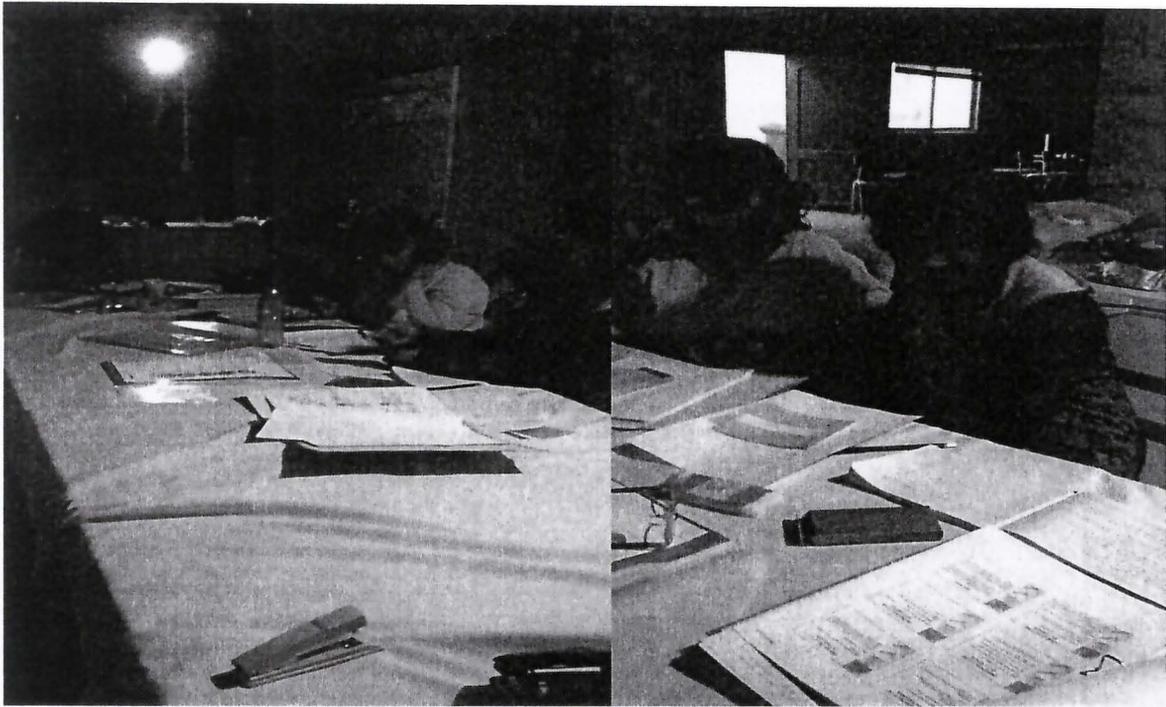


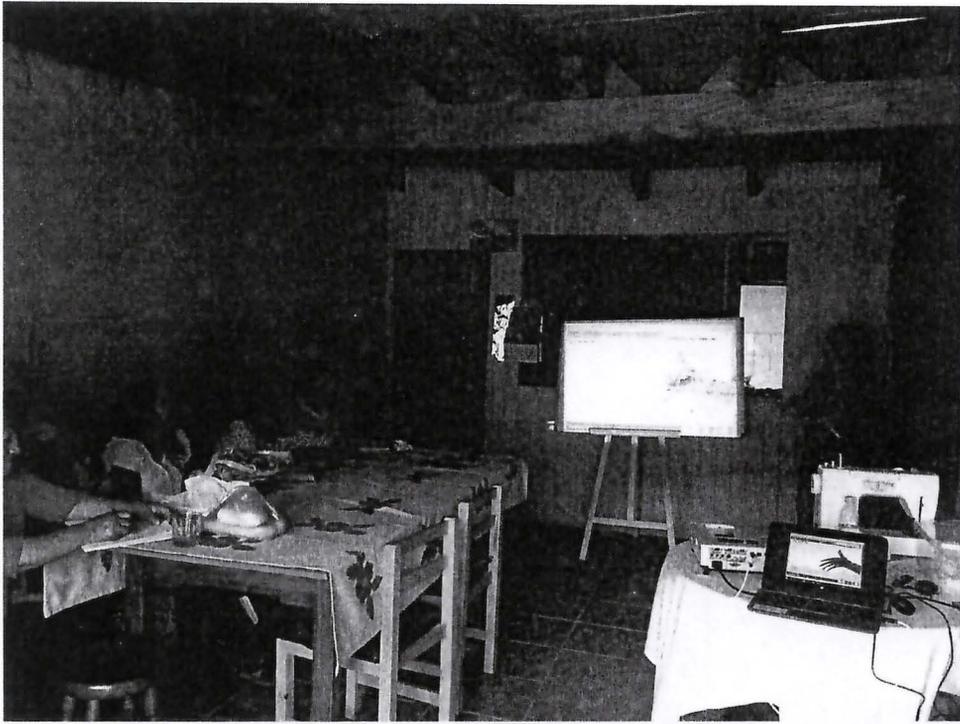
13.13 Órdenes de compra

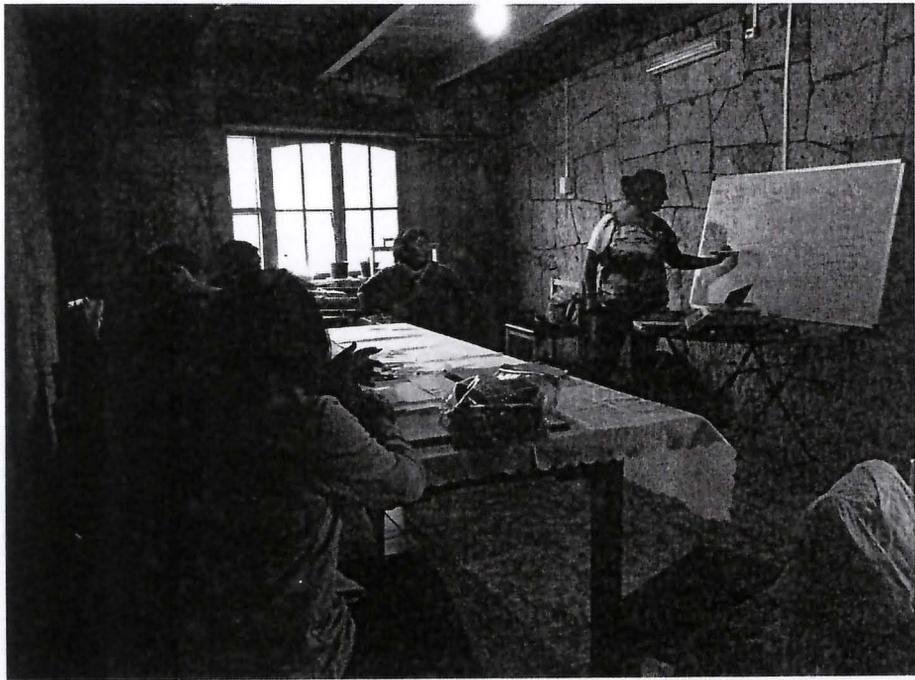
13.14 Fotos capacitaciones











13.15 Invitación ceremonia inauguración proyecto 2014



INVITACIÓN

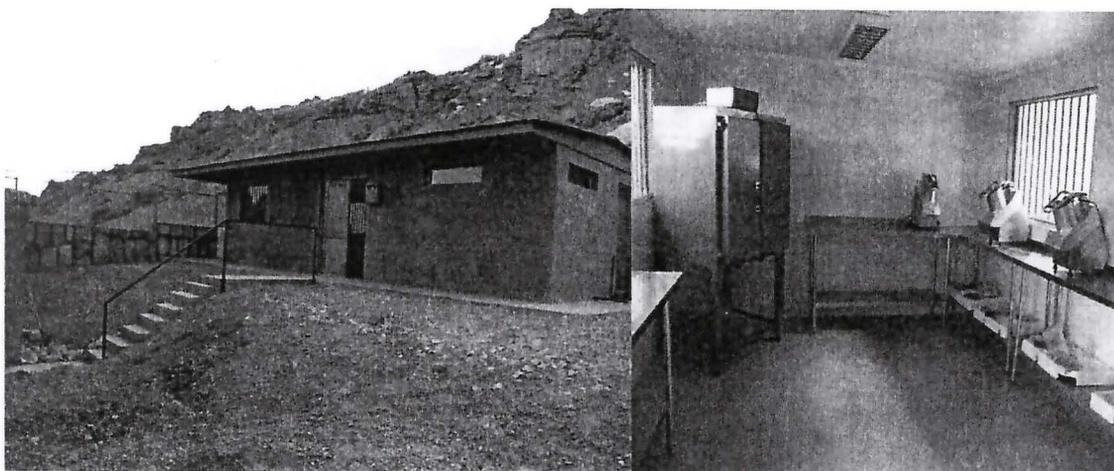
La Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa, PROLOA, Minera El ABRA, la Asociación de Mujeres Quillantay y la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), invitan a usted a la inauguración de la Planta Elaboradora de Té de Zanahoria en el marco del proyecto "Producción y Comercialización de Té de Zanahoria del Valle de Lasana". La actividad se realizará el jueves 31 de julio de 2014 a las 16 horas, en la sede de la Asociación de Mujeres Quillantay del Valle de Lasana, comuna de Calama.

Esperamos contar con su presencia, que dará realce a la actividad.

Confirmar asistencia

13.16 Fotos evento inauguración proyecto 2014





13.17 Lista de participantes evento inauguración proyecto 2014

- María José Alarcón, Ejecutiva de Innovación Agraria (FIA).
- Alice Espinoza Obidic, Asistente Área de Operaciones (FIA).
- Gonzalo Orellana Periodista (FIA).
- Yuri Rojo, Gerente de Comunicaciones y Asuntos Públicos, Sociedad Contractual Minera El Abra.
- María Anita, representante Gobernador El Loa.
- Hugo Hurritia, representante Seremi de Agricultura.
- Ximena Martel, Gerente de PROLOA.
- Zorka Yaksic, Coordinadora de Proyecto PROLOA.
- Antonieta Chacano, Ejecutor proyecto té de zanahoria, PROLOA.
- Pía Bravo, Encargada de Comunicaciones, PROLOA.
- Fuad Yaksic Daud, Socio PROLOA.
- Periodista y gráfico, El Mercurio de Calama.
- Asociación de Mujeres Quillantay Lasana.
- Mujeres de la Asociación de Lasana Quillantay.
- Comunidad de Lasana.

Pendón



Producción y Comercialización
de Té de Zanahoria Gourmet del Valle de
Lasana, Provincia de El Loa



**CKAPAR
LICKAU**
Raíces de Mujer

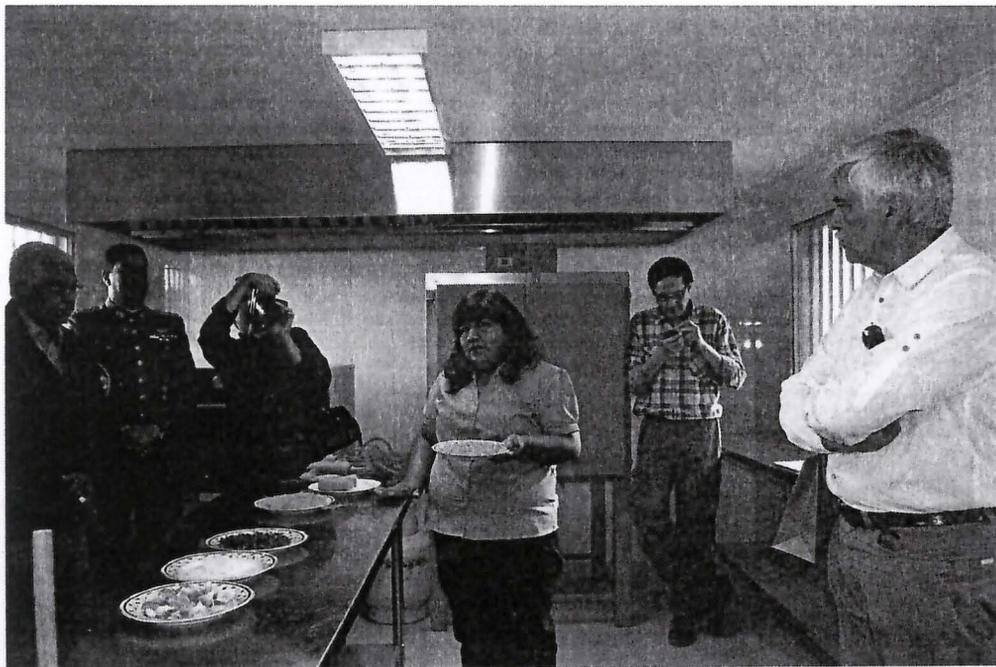


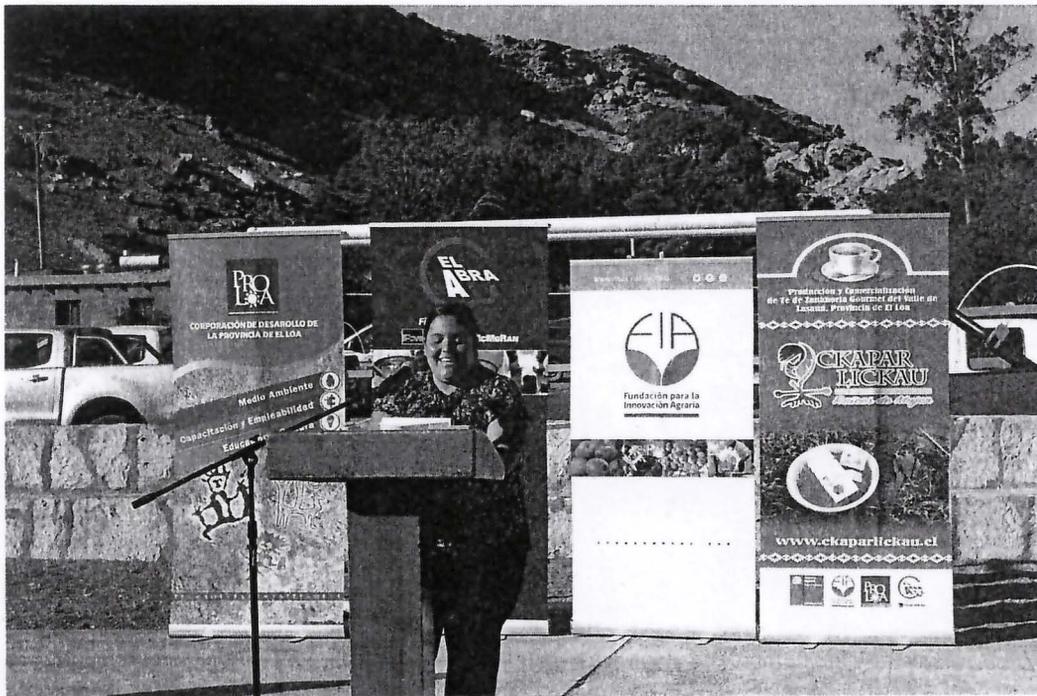
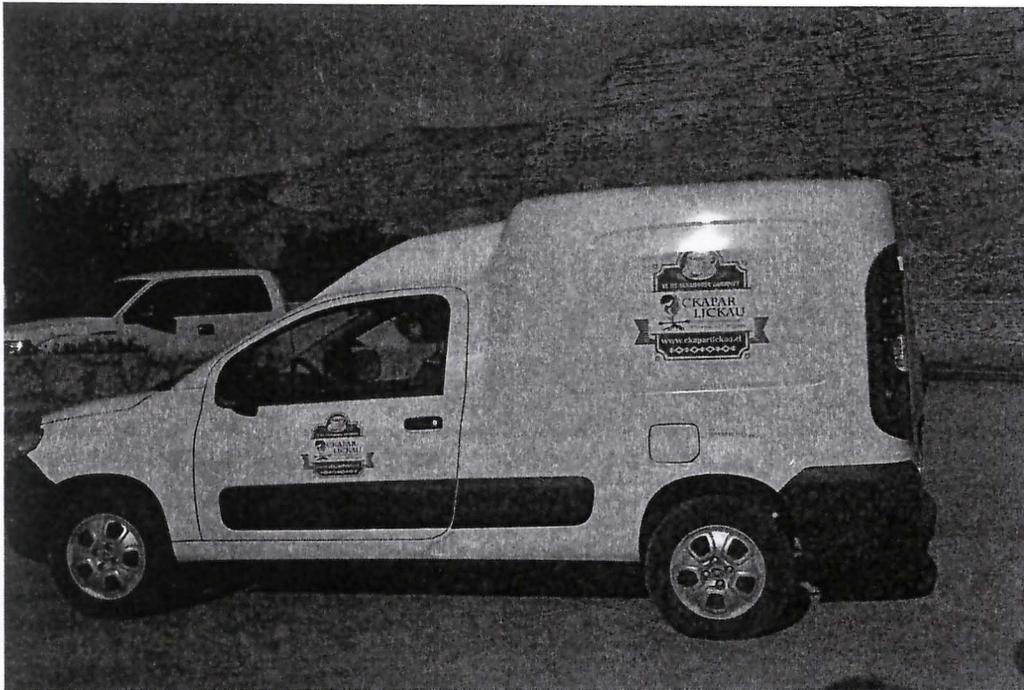
www.ckaparlickau.cl



13.19 Fotos evento cierre proyecto 26 enero 2016







13.20 Lista de participantes evento cierre proyecto enero 2016

- María José Alarcón, Ejecutiva de Innovación Agraria (FIA).
- José Guzmán, Gerente Senior de Operaciones, Sociedad Contractual Minera El Abra.
- Claudio Lagos, Gobernador El Loa.
- Magaly Gutiérrez, Directora de Depto. Andino de la I. Municipalidad de Calama
- Jaime Pinto, Seremi de Agricultura.
- Víctor Realini, Presidente de PROLOA.
- Paola Quezada, Ejecutora de Proyecto PROLOA..
- Francis Espinoza, Encargada de Comunicaciones, PROLOA.
- Asociación de Mujeres Quillantay Lasana.
- Socias empresa Ckapar Lickau de Lasana
- Comunidad de Lasana.

13.21 Informes de Capacitaciones (en sobre impreso)