



PLAN OPERATIVO F UPP 73 01

MODIFICACION N°2

NOMBRE INICIATIVA:	Producción y comercialización de Té de zanahoria del Valle de Lasana, Provincia, El Loa.
EJECUTOR:	Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa-Proloa
CODIGO:	PYT-2012-0125
FECHA:	13.04.2015

Se deja constancia que durante la supervisión continua del proyecto se podrá detectar la necesidad de ajustes y/o modificaciones al Plan Operativo y Plan de Trabajo en sus diferentes secciones, en especial, fechas de cumplimiento de resultados, metas e hitos, con las consecuentes modificaciones en actividades método y presupuesto si fuesen necesarios.



CONTENIDO

I.	PLAN DE TRABAJO TÉCNICO	3
A.	Antecedentes Generales.....	3
B.	Plan de Trabajo.....	6
C.	Dedicación	22
D.	Fichas curriculares.....	24
E.	Indicadores Solicitados por el Ministerio de Agricultura	31
F.	Clasificación.....	32



Fundación para la
Innovación Agraria

I. PLAN DE TRABAJO TÉCNICO

A. Antecedentes Generales

1. Nombre Ejecutor (Entidad Responsable)

Nombre	Giro / actividad	RUT	Representante(s) Legal(es)
Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa (PROLOA)	Administración de proyectos sociales		Víctor Darío Realini Saldaña

2. Identificación de Agentes Asociados

Nombre	Giro / actividad	RUT	Representante(s) Legal(es)
Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay	Elaboración de artesanías y producción agrícola		Carolina del Carmen Ferrel Yere

3. Coordinadores Principal y Alterno

Nombre	Formación / grado académico	Empleador	Función dentro del proyecto
Ximena Abigail Martel Zambrano	Asistente Social	Proloa	Coordinadora Principal
Paola Quezada Quiñones	Licenciada en Comunicaciones	Proloa	Coordinadora Alterna

4. Duración y ubicación del Proyecto

Duración		Período de ejecución	
Meses	23 meses	Fecha de inicio	03 de junio de 2013
		Fecha de término	14 de mayo de 2015
Territorio			
Región (es)		Comuna (as)	
Antofagasta		Calama	



5. Resumen ejecutivo (máximo 400 palabras)

El proyecto tiene por objetivo producir y comercializar té de zanahorias, el cual será elaborado por un grupo de mujeres pertenecientes a la etnia Atacameña, residentes en el valle de Lasana, Provincia de El Loa, II Región de Antofagasta.

Durante un periodo total de 18 meses, el cual continúa con una extensión aprobada de 4 meses, desde el 15 de noviembre de 2014 a 14 de abril de 2015, un equipo de trabajo interdisciplinario desarrollará un conjunto de etapas y actividades destinadas a implementar una agroindustria y producir el producto té de zanahorias, el cual se orientará a nivel comercial, hacia un segmento de mercado de tipo gourmet, es decir, compuesto por consumidores que privilegian la calidad y exclusividad por sobre la variable precio.

Entre las principales etapas y actividades de trabajo desarrolladas durante el primer periodo (junio 2012 a noviembre 2014) se destacan.

- **Estudio de viabilidad técnica y económica para la producción del producto**
- **Implementación de la planta piloto de producción del producto**
- **Desarrollo de la marca y formatos de venta del producto**

Entre las principales etapas y actividades de trabajo a desarrollar durante la extensión del proyecto serán: (noviembre 2014 a abril de 2015) se destacan

- **Obtención de permisos para funcionamiento**
- **Producción, promoción y comercialización.**
- **Plan de Capacitación.**

Obtención de permisos para funcionamiento: Para ello se contempla la regularización de la planta de producción y permisos de salud para comenzar su proceso de venta formal en el mercado.



Fundación para la
Innovación Agraria

Producción, promoción y comercialización: Para lograr el posicionamiento y comercialización del producto, el proyecto considera la utilización de canales cortos y el aprovechamiento de plataformas tales como hoteles y restaurantes de la región. También se considera la participación en ferias y eventos promocionales tales como Feploa, Ferias de Innovación Indap y ferias de la Biodiversidad.

En general, los esfuerzos se encaminan a lograr una innovación productiva que sea competitiva en el corto plazo respecto de su competencia directa y sustituta, así como permita el aprovechamiento y valor agregado a la producción de zanahorias del valle de Lasana, la cual permitirá generar una fuente de ingresos estables a partir de la venta del producto en sus diferentes variedades y formatos.

Plan de Capacitación.: Destinado a las beneficiarias en las materias de administración, marketing y de funcionamiento legal, necesarias para manejar el negocio de manera autónoma.

6. Propiedad Intelectual

¿Existe interés por resguardar la propiedad intelectual?	Si	X	No	
Nombre institución que la protegerá	% de participación			
Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa (PROLOA)	100%			



B. Plan de Trabajo

7. Objetivos

Objetivo general	
Producir y comercializar té de zanahorias, elaborado por mujeres Atacameñas del Valle de Lasana.	
Nº	Objetivos específicos (OE)
1	Completar un estudio de la viabilidad técnica y económica de la producción de té de zanahoria en el Valle de Lasana.
2	Identificar las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahoria.
3	Estandarizar el proceso de producción e implementar la planta elaboradora a escala piloto.
4	Desarrollar e implementar estrategia de marketing para el té de zanahoria.
5	Comercializar el té de zanahoria.
6	Capacitar a las beneficiarias en las materias de administración, marketing y de funcionamiento legal, necesarias para manejar el negocio de manera autónoma.

8. Resultados esperados (RE)

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Indicadores de Resultados				Fecha de cumplimiento
		Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base del indicador (situación actual)	Meta del indicador (al final del proyecto)	
1	Los resultados del estudio de viabilidad justifican la implementación y validación de la producción de té de zanahoria	Estudio de viabilidad del té de zanahoria		No existe el estudio de viabilidad	Estudio de viabilidad aprobado por FIA	30.09.2013
2	Propiedades organolépticas y nutricionales del producto identificadas	Análisis organoléptico y nutricional		El análisis organoléptico y el nutricional se determinarán según el Reglamento sanitario de los alimentos, según la información obtenida del estudio de viabilidad y los resultados obtenidos en el análisis de laboratorio	El té de zanahoria cumple con lo indicado en el Reglamento sanitario de los alimentos y recoge características deseables según el estudio de viabilidad	27.12.2013
3	Planta de producción establecida, con permiso municipal y autorización sanitaria	Habilitación de planta de producción		60% del cumplimiento del plan de obras menores	100% de la planta habilitada, con permiso municipal y autorización sanitaria	14.05.2015



Fundación para la
Innovación Agraria

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Indicadores de Resultados				Fecha de cumplimiento
		Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base del indicador (situación actual)	Meta del indicador (al final del proyecto)	
3	Protocolo de producción definido	Protocolo de producción		No existe un protocolo de producción	El té de zanahoria se elabora mediante la aplicación del protocolo de producción	14.06.2014
4	Marca comercial registrada	Inscripción de marca comercial		No se cuenta con la inscripción de una marca comercial	Una marca comercial inscrita	14.05.2015
4	Sociedad legalmente constituida	Constitución de sociedad		La Asociación no cuenta con iniciación de actividades	La Asociación puede realizar ventas	15.05.2014
4	Diseño participativo de imagen corporativa	Imagen corporativa		No se cuenta con una imagen corporativa para la Asociación	La Asociación cuenta con una imagen representativa	14.06.2014
4	Plan de marketing	Plan marketing de		No existe un plan de marketing para el té de zanahoria	Plan de marketing para el té de zanahoria elaborado	15.07.2014



Fundación para la
Innovación Agraria

Nº OE	Resultado Esperado (RE)	Indicadores de Resultados				Fecha de cumplimiento
		Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base del indicador (situación actual)	Meta del indicador (al final del proyecto)	
4	Envase y formatos de venta definidos	Envases		No existen diseños de envase para los productos	Se tienen 2 formatos de venta con sus respectivos envases	15.07.2014
4	Actividades de promoción y lanzamiento realizadas	Promoción y lanzamiento		0	1 evento con un mínimo de 50 asistentes	14.05.2015
5	Punto de ventas implementado	Punto de venta		0	1 punto de venta operativo	14.05.2015
5	Comercialización del té de zanahoria	Comercialización		No hay órdenes de compra	3 clientes envían orden de compra	14.05.2015
6	Las beneficiarias cuentan con los conocimientos y herramientas para manejar y administrar su negocio	Capacitación		Las beneficiarias no cuentan con los conocimientos y herramientas mínimas para manejar de manera autónoma el negocio	Las beneficiarias tienen los conocimientos necesarios para manejar y administrar sus negocios	14.05.2015



Fundación para la
Innovación Agraria

9. Actividades

Nº OE	Nº RE	Actividades	Fecha de inicio	Fecha de término
1	1	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar estudio de viabilidad - Reuniones de trabajo y monitoreo del servicio - Revisión y aceptación del informe por parte de FIA 	01.06.2013	30.09.2013
2	2	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar servicio de análisis nutricional y organoléptico - Elaborar y despachar muestras del producto - Analizar el informe y verificar que el producto cumpla con lo establecido en el reglamento sanitario de los alimentos 	22.11.2013	27.12.2013
3	3	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar y supervisar servicios de construcción - Terminaciones de requerimientos de DOM y servicio de salud. - Contratación de arquitecto e ingeniero para regularización - Obtener permiso municipal y autorización sanitaria 	03.02.2014	15.05.2015
3	4	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar el protocolo de producción 	14.04.2014	14.06.2014
4	5	<ul style="list-style-type: none"> - Inscribir la marca comercial en INAPI 	06.06.2014	06.07.2014
4	6	<ul style="list-style-type: none"> - Constituir la sociedad 	14.03.2014	15.05.2014
4	7	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñar la imagen corporativa representativa para la Asociación 	14.03.2014	14.06.2014
4	8	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar el plan de marketing 	14.02.2014	15.07.2014
4	9	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - Realizar nuevo proceso de inscripción de la marca comercial en INAPI 	14.02.2014	14.05.2015
4	10	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar evento de promoción y lanzamiento comercial del producto 	14.03.2015	14.05.2015
5	11	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar reuniones con potencial red de distribución (hoteles, restaurantes y tiendas especializadas en productos gourmet) - Implementar punto de venta (Hotel, aeropuerto, centros comerciales, etc.) 	14.03.2015	14.05.2015



Fundación para la
Innovación Agraria

Nº OE	Nº RE	Actividades	Fecha de inicio	Fecha de término
5	12	- Obtener al menos 3 órdenes de compra por té de zanahoria	14.03.2015	14.05.2015
6	13	- Implementación de plan de capacitación y asistencia formativa	14.12.2014	14.05.2015

10. Hitos Críticos

Nº RE	Hitos críticos	Fecha Cumplimiento
1	Estudio de viabilidad aprobado por FIA	30 septiembre 2013
2	Planta de producción habilitada y con permisos que permitan su funcionamiento	14 de mayo de 2015
3	El té de zanahoria cumple con lo establecido en el reglamento sanitario de los alimentos	14 de mayo de 2015
4	Elaboración de 2 formatos de venta del producto	15 de julio de 2014
5	Plan de marketing elaborado	15 de julio de 2014
6	Acreditar ventas de té de zanahoria	14 de mayo de 2015



Fundación para la
Innovación Agraria

11. Método

Objetivo N° 1	Completar un estudio de la viabilidad técnica y económica de la producción de té de zanahoria en el Valle de Lasana
<p>El estudio de la viabilidad técnica y económica de la producción de té de zanahoria será realizado por una entidad independiente a Proloa, que tenga competencia en esta materia y contratada para tal efecto por el ejecutor. No obstante lo anterior, FIA se reserva el derecho de proponer, revisar y aprobar los términos de referencia del estudio de viabilidad, previo a su realización.</p> <p>El costo del estudio será con cargo al aporte FIA al proyecto, por un monto máximo de El plazo máximo para la realización del estudio de viabilidad es de tres meses.</p> <p>El estudio se entiende como de pre-factibilidad, por lo que, debe validar la viabilidad del proyecto en sus aspectos de mercado, técnico, financiero y económico.</p> <p>Específicamente, las conclusiones del estudio tienen que demostrar a nivel de pre-factibilidad que la producción de té de zanahoria es viable desde el punto de vista de las productoras del Valle de Lasana y de Proloa, de acuerdo a lo estipulado en los objetivos, resultados esperados e hitos críticos del plan operativo del proyecto y según lo estipulado en los términos de referencia aprobados por FIA.</p>	

Objetivo N° 2	Identificar las propiedades organolépticas y nutricionales del té de zanahorias
<p>Se contempla la contratación del laboratorio Cesmec, con amplia experiencia realizando este tipo de análisis, el cual permitirá establecer las características y composición nutricional del producto y que estas se ajusten a la normativa sanitaria vigente de composición nutricional y rotulado del envase.</p> <p>Actividades asociadas:</p> <ul style="list-style-type: none">- Contratar servicio de análisis nutricional- Elaborar y despachar muestras del producto- Análisis del informe y verificación de cumplimiento de normativa sanitaria de los alimentos	



Objetivo N° 3	Estandarizar el proceso de producción e implementar la planta elaboradora a escala piloto
<p>Con la asistencia técnica del ingeniero en alimentos contratado en el proyecto, se realizará la estandarización del proceso de elaboración de los productos de la agroindustria. A nivel operativo, esto se concreta por medio de la elaboración de manuales de procedimiento productivo para cada producto elaborado por la empresa.</p> <p>Los procedimientos para la estandarización del productos son:</p> <p><u>Materia prima e insumos a usar:</u> definir características, maduración, variedad, y otras características de la materia prima.</p> <p><u>Proceso de elaboración:</u> entregar procedimiento para realizar la etapa de selección de la materia prima, pesado, lavado, pelado, rallado, tostado y las maquinarias requeridas.</p> <p><u>Envasado:</u> forma en que se debe envasar el producto y utensilios empleados para ello.</p> <p><u>Etiquetado:</u> Forma de realizar el etiquetado, el cual incluye la información nutricional del producto.</p> <p><u>Almacenaje:</u> Definición de los procedimientos para un correcto almacenaje y características que se deben cumplir para garantizar la conservación del producto.</p> <p>En paralelo se debe concretar la implementación física del negocio, lo cual incluye el acondicionamiento de los espacios para las diferentes etapas del proceso de producción. Dichas obras serán realizadas por un contratista externo con amplia experiencia en el rubro (por definir según cotizaciones).</p> <p>Se considera contratar servicios en modalidad de obra vendida para la habilitación física del negocio y adquirir directamente las maquinarias e implementos necesarios para hacer funcionar la empresa.</p>	

Objetivo N° 4	Desarrollar e implementar estrategia de marketing para el té de zanahoria
<p>Se realizará un plan de marketing para definir aspectos relevantes para el desarrollo del proyecto.</p> <p>El plan de marketing será implementado a través de la asistencia técnica aportada por el equipo profesional incorporado en el proyecto, quien desarrollará la imagen corporativa de la empresa y del producto, la cual debe ser adecuada para posicionarse exitosamente en el segmento de mercado de interés. En este mismo sentido, cobra particular relevancia la información aportada por el estudio de mercado desarrollado para el producto, el cual aportará información relevante en las siguientes áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Modelo de negocios a implementar - Análisis de potenciales clientes - Análisis de competencia - Análisis de viabilidad económica del producto. <p>La identidad visual del producto, se articulará a partir de las consideraciones realizadas por las integrantes del negocio en relación a la búsqueda de una identidad visual para el producto que refleje atributos diferenciadores tales como: calidad superior, origen natural, elaboración artesanal y sello étnico ancestral.</p> <p>La identidad visual del producto se expresa por medio de la elaboración del manual corporativo, etiquetado y formatos de venta.</p> <p>Entre los principales aspectos que serán definidos en el manual de imagen de marca se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto de marca - Logotipo - Tipografía - Paleta de colores <p>A partir de estos elementos, de los antecedentes aportados en la fase de estudio realizada y el plan de marketing, se concretará la participación de la empresa en ferias destinadas a promocionar productos locales tales como FEPLA, Feria de la Biodiversidad en Antofagasta y ferias de promoción de productos agrícola organizadas por INDAP.</p> <p>También se contempla la implementación de un punto de venta directa del producto en el Mall Plaza de la ciudad de Calama.</p> <p>En relación a la estrategia de marketing a implementar, esta estará diseñada en función de dos objetivos principales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Dar a conocer el producto 2.- Captar el mayor número de clientes 	



Fundación para la
Innovación Agraria

PÚBLICO OBJETIVO:

Segmento de mercado compuesto por personas con hábitos de consumo sofisticados del tipo gourmet y que disfrutan y buscan productos de calidad y por tanto con precios altos. A nivel local existe un importante grupo de consumidores de productos Premium dado el alto poder adquisitivo con el cual se dispone, operando además un tipo de consumo vinculado a estatus social.

En general, se define a los consumidores de productos Gourmet como personas mayores de 45 años, con un nivel socioeconómico y educativo alto. Además, las personas de 25 a 34 años de edad, con buen poder adquisitivo, también tienden a comprar alimentos Gourmet de regalo para ellos mismos, como recompensa por sus logros. Asimismo, los alimentos Gourmet, particularmente aquellos certificados como orgánicos, son vistos como un aporte para un estilo de vida saludable.

PRODUCTO:

Infusión de zanahorias del valle de Lasana, elaborada a través de receta ancestral desarrollada por mujeres indígenas de comunidad perteneciente a la etnia Atacameña.

El producto se elabora de manera artesanal, conservando características naturales así como altos estándares de calidad. Del mismo modo, a nivel del envasado y los formatos de venta, estos enfatizarán la dimensión étnico cultural del producto, así como su sello natural y alto valor nutricional.

PLAZA:

Se considera adecuado, dadas las características de exclusividad del producto, la implementación de una estrategia de distribución selectiva dirigida principalmente a hoteles y restaurantes de la región. También se considera la venta directa del producto en local perteneciente a la comunidad ubicado en el Valle de Lasana. Esta estrategia permitirá la diferenciación al situar al producto solo en sitios seleccionados, es decir, los principales hoteles y restaurantes del territorio, con lo cual se produciría una aproximación directa al segmento de mercado de interés para él de zanahorias.

La acción de la distribución será desarrollada por las propias mujeres atacameñas, dado el interés por priorizar canales cortos de comercialización.

PRECIO:

En el marco de la importancia que tiene la definición del precio, y considerando el hecho de que es un producto nuevo que como tal busca penetrar el mercado y captar potenciales clientes, proponemos inicialmente una estrategia para establecer el precio del producto a partir de una calidad e imagen que sostengan y justifiquen su mayor valor. Del mismo modo, los costos por producir un volumen más pequeño no deben ser tales que afecten sensiblemente los beneficios y, por último, los competidores no deben poder ingresar fácilmente en el mercado. La estrategia escogida fija el precio más alto con el fin de obtener ingresos máximos según la alta capacidad de pago existente en el segmento seleccionado.

Según lo anterior un precio adecuado para penetrar el mercado estaría dado por un rango que se movilizaría entre los y por cada 100 gramos del producto.



Fundación para la
Innovación Agraria

PROMOCIÓN:

Dado los objetivos de dar a conocer el producto y captar dentro del segmento de interés a la mayor cantidad posible de clientes, se propone informar a los potenciales consumidores por medio de la participación en ferias y a través de la implementación de puestos de degustación. Se considera también diseñar y utilizar material gráfico como afiches, folletos y catálogos que releven las características del producto y la forma de acceder a él. También se tiene contemplado el regalo de muestras y la realización de descuentos por cantidad.

Objetivo N° 5

Comercializar el té de zanahoria

Desarrollo de la gestión comercial y de promoción del negocio a cargo del gerente de la agroindustria:

1.- Visitas comerciales a hoteles y restaurantes de la región.

Gestiones comerciales desarrolladas en los principales hoteles y restaurantes de la región. Tienen como propósito presentar el producto y lograr que este se incorpore en las respectivas cartas. Considera la entrega de muestras gratis y material gráfico. Además se solicitará poner a la venta los productos en estos lugares, ofreciendo un porcentaje de ganancia.

2.- Visitas comerciales a empresas mineras de la región para promocionar el producto.

Gestiones comerciales desarrolladas con los departamentos de gestión comunitaria de las principales empresas mineras de la Provincia de El Loa. Tienen como objetivo presentar el producto, el cual podría servir como regalo o recuerdo institucional personalizado a las necesidades de los potenciales clientes.

3.- Implementación de punto de ventas.

Gestiones desarrolladas para implementar un punto de venta en plataforma ofrecida por Mall Plaza Calama. Dicha plataforma surge en el marco del desarrollo del programa de comercio justo, donde tiene participación como ejecutor PROLOA y se cuenta con el apoyo financiero de Minera El Abra y/o en uno de los Hoteles de la comuna de reconocimiento.

Precisamente el programa en cuestión apunta a implementar una plataforma temporal de venta para la producción artesanal del Alto Loa, y dar un sello formativo a dicha experiencia.



Fundación para la
Innovación Agraria

Objetivo N° 6	Capacitar a las beneficiarias en las materias de administración, marketing y de funcionamiento legal , necesarias para manejar el negocio de manera autónoma
---------------	--

Considera la implementación del plan de capacitación y asistencia formativa para las mujeres que integran la agroindustria.

Se trata de transferir los conocimientos y herramientas necesarias para que las integrantes del negocio queden habilitadas para su conducción de manera autónoma, es decir, sin apoyos o asistencias externas. En el marco de dicho objetivo, los especialistas adscritos al proyecto desarrollaran las siguientes funciones:

Abogado

Realización de relatoría en 4 talleres de formación de 2 horas de duración cada uno, donde se desarrollarán los siguientes ejes temáticos:

Taller 1: Organización legal y obligaciones tributarias

Taller 2: Permisos y patentes

Taller 3: Aspectos laborales

Taller 4: Trámites específicos

Marketing

Servicios profesionales de asesoría personalizada a la organización, a ser desarrollada en la comunidad de Lasana, el diseño y elaboración de estrategias de marketing y La asesoría personalizada con una metodología participativa que se realizara a través de 1 sesión con 3 módulos de 3 horas de duración.

Módulo 1: Historias y conceptos básicos del marketing

Módulo 2: Conocer mapa de ruta de una estrategia de marketing/ canales y soportes que se utilizan

Módulo 3: Conocer los atributos del producto ejercicio con el té de zanahoria

Alfabetización digital

Se realizará una capacitación en alfabetización digital para que las usuarias conozcan las herramientas básicas para utilizar un computador y poder desarrollar sus actividades comerciales una vez lanzado el producto al comercio.

El taller se realizará en 3 jornadas de trabajo de 3 horas cada jornada en la cual se abordarán los siguientes temas:



Fundación para la
Innovación Agraria

- jornada 1: Computación Esencial (acercamiento al equipo y su funcionamiento)
- jornada 2: Word nivel usuario
- jornada 3: Excel nivel usuario

RRPP y Protocolo

Asesoría en conocimientos y estrategias básicas de Relaciones Públicas y Protocolo para utilizar en hitos de difusión que las usuarias realizarán en el futuro para promover su empresa y producto en el mercado.

La actividad se realizará en una sesión de 2 horas con las siguientes temáticas.

- Estrategias de RRPP
- Producción de eventos
- Vocativos, precedencia y normas protocolares

Entrevistas laborales y de negocio

Facilitación de herramientas para la realización exitosa de entrevistas laborales y / o de negocios, actividades que las usuarias deberán enfrentar a futuro para cuando trabajen de manera independiente su producto.

El taller se realizará en una sesión de 2 horas con los siguientes aspectos a abordar:

- Preparación y formato de antecedentes curriculares
- Comunicación y expresión oral y gestual
- Cierre de negocios

Todas las capacitaciones se realizaran en la localidad de Lasana, en dependencias de la Asociación de Mujeres, y utilizaran un enfoque lúdico, con un lenguaje simple, directo y enfatizando aspectos prácticos. Se utilizara apoyo de material audiovisual y se entregara material de apoyo.

Taller de costos: Reforzar herramientas y aspectos a considerar en la fijación de precios y costos tanto directos como indirectos de los productos a comercializar.

taller se realizará en tres sesión de 3 horas con los siguientes aspectos a abordar:

- Valor del producto y costos directos
- Costos Indirectos.
- Ejercidos prácticos de los contenidos aprendidos.

Utilizando el programa Dreambuilder (creador de Negocio), modulo 7: Poniendo precio a nuestros sueños.



Fundación para la
Innovación Agraria

12. Carta Gantt (Trimestral)

N° OE	N° RE	Actividad	2013		2014			2015	
			Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar
1	1	Contratar estudio de viabilidad	X						
1	1	Reuniones de trabajo y monitoreo del servicio	X						
1	1	Revisión y aceptación del informe por parte de FIA	X						
2	2	Contratar servicio de análisis nutricional y organoléptico		X					
2	2	Elaborar y despachar muestras del producto		X					
2	2	Analizar el informe y verificar que el producto cumpla con lo establecido en el reglamento sanitario de los alimentos		X					
3	3	Contratar y supervisar servicios de construcción de la planta de producción piloto		X	X	X			
3	3	Obtener permiso municipal y resolución sanitaria				X	X	X	X
3	4	Elaborar el protocolo de producción				X			
4	5	Reinscribir la marca comercial en INAPI							X
4	6	Constituir legalmente la sociedad				X			



Fundación para la
Innovación Agraria

Nº OE	Nº RE	Actividad	2013		2014				2015	
			Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun
4	7	Diseñar la imagen corporativa representativa para la Asociación				X				
4	8	Elaborar plan de marketing				X	X			
4	9	Definir y diseñar los 2 formatos de venta del té de zanahoria de forma que recojan identidad de la Asociación y los atributos del producto				X	X			
4	10	Realizar actividades de promoción y lanzamiento								X
4	11	Realizar reuniones con potencial red de distribución (hoteles, restaurantes y tiendas especializadas en productos gourmet)					X	X	X	X
4	12	Implementar punto de venta					X	X	X	X
5	12	Obtener al menos 3 órdenes de compra por té de zanahoria					X	X	X	X
6	13	Ejecución plan de capacitación para beneficiarias				X	X	X	X	X



Fundación para la
Innovación Agraria

13. Función y responsabilidad del ejecutor(es) y asociado(s) en el desarrollo del proyecto

Ejecutor(es) / Asociado(s)	Función y responsabilidad
Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa	Ejecutar técnicamente el proyecto. Relacionarse con FIA y garantizar el cumplimiento del proyecto según los objetivos comprometidos. Administrar y rendir los recursos traspasados para la ejecución del proyecto. Elaborar los informes de avance y final solicitados por FIA.
Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay	Aportar la Mano de obra necesaria para desarrollar el proyecto. Facilitar la infraestructura en el poblado de Lasana, necesaria para implementar el negocio. Aportar la materia prima necesaria (300 kilos de zanahoria) para producir el producto durante el desarrollo del proyecto.

14. Actividades de Difusión Programadas

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
2da semana mayo 2015	Poblado de Lasana	Presentación de resultados del proyecto y lanzamiento producto	50 personas	Autoridades locales Representantes de las instancias involucradas en la realización del proyecto Miembros de la comunidad de Lasana y prensa	Invitación impresa



Fundación para la
Innovación Agraria

C. Dedicación

15. Tiempos de dedicación del equipo técnico*.

Nombre	Rut	Cargo dentro del proyecto	Nº de resultado sobre el que tiene responsabilidad	Nº de Meses de dedicación	Período dd/mm/aa - dd/mm/aa	Horas/Mes
Ximena Abigail Martel Zambrano		Coordinadora Principal	1,2,3,4,5,6,7,8,9, 10,11,12,13	23	01/06/2013 - 14/05/2015	12
Paola Quezada Quiñones		Coordinador Equipo Técnico	1,2,3,4,5,6,7,8,9, 10,11,12,13	5	14/12/2014 - 14/05/2015	160
Tomislav José Radich Radich		Asesor de diseño y relator de capacitaciones	7,8,9,13	3	14/03/2014 - 14/06/2014	100

*Equipo Técnico: Todo el recurso humano definido como parte del equipo de trabajo del proyecto. No incluye RRHH de servicios de terceros.



Fundación para la
Innovación Agraria

16. Flujo de horas de dedicación al proyecto por trimestre del equipo técnico

Recurso Humano	2014				2015	
	1	2	3	4	1	2
Paola Andrea Quezada Quiñones	0	0	0	20	100	40
Ximena Abigail Martel Zambrano	36	36	36	36	36	36
Tomislav José Radich Radich	50	250				



D. Fichas curriculares

17. Ficha del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre o razón social	Corporación de Desarrollo de la Provincia de El Loa (PROLOA)			
Giro / Actividad	Administración de proyectos sociales			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Corporación sin fines de lucro			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa menos de 2400 UF/ año	Pequeña 2.401 a 25.000 UF / año	Mediana 25.001 a 100.000 UF / año	Grande más de 100.001 UF / año
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	Antofagasta			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web	www.proloa.cl			

(1) Tipo de entidad

Empresas productivas y/o de procesamiento
Personas Naturales
Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores
Otras (especificar)



Fundación para la
Innovación Agraria

18. Ficha representante(s) Legal(es) del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre	Víctor Darío
Apellido paterno	Realini
Apellido materno	Saldaña
RUT	
Cargo en la organización	Presidente del Directorio
Género	Masculino
Etnia (2)(clasificación al final del documento)	
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico
Firma del representante legal	



Fundación para la
Innovación Agraria

Ficha del Asociado N°1.

Nombre o razón social	Asociación Indígena Atacameña de Mujeres de Lasana Quillantay			
Giro / Actividad	Elaboración de artesanías y producción agrícola			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Asociación Indígena			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa (menos de 2400 UF/ año)	Pequeña (2.401 a 25.000 UF / año)	Mediana (25.001 a 100.000 UF / año)	Grande (más de 100.001 UF / año)
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	Antofagasta			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web				



Fundación para la
Innovación Agraria

19. Ficha representante(s) Legal(es) de Asociado(s) N°1.

Nombre	Carolina del Carmen
Apellido paterno	Ferrel
Apellido materno	Yere
RUT	
Cargo en la organización	Presidenta
Género	Femenino
Etnia (2) (clasificación al final del documento)	
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Productor individual pequeño
Firma del representante legal	



Fundación para la
Innovación Agraria

20. Fichas de los Coordinadores

Nombres	Ximena Abigail	
Apellido paterno	Martel	
Apellido materno	Zambrano	
RUT		
Profesión	Asistente Social	
Empresa/organización donde trabaja	Proloa	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Antofagasta	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		



Fundación para la
Innovación Agraria

Nombres	Paola Andrea	
Apellido paterno	Quezada	
Apellido materno	Quiñones	
RUT		
Profesión	Periodista y Licenciada en Comunicación Social	
Empresa/organización donde trabaja	PROLOA	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Coordinador de proyectos	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Antofagasta	
País	Antofagasta	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		



21. Ficha Equipo Técnico. Se deberá repetir esta información por cada profesional del equipo técnico

Nombres	Tomislav José	
Apellido paterno	Radich	
Apellido materno	Radich	
RUT		
Profesión	Publicista	
Empresa/organización donde trabaja	Independiente	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella		
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Antofagasta	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		



Fundación para la
Innovación Agraria

E. Indicadores Solicitados por el Ministerio de Agricultura

¿Su proyecto tiene que ver con la venta de algún bien o servicio?		Si	X	No		
Si su respuesta es sí, refiérase a los siguientes indicadores relacionados con el proyecto:						
Selección de indicador ¹	Indicador	Descripción del indicador ²	Fórmula de indicador	Línea base del indicador ³	Indicador al término del proyecto ⁴	Indicador a los 3 años de finalizado el proyecto ⁵
X	Ventas	Unidades vendidas mensualmente	N° de unidades vendidas mensualmente	150 unidades	1000 unidades	5000 unidades
X	Costos	Costos de producción	\$/unidad de 100 gramos			
X	Empleo	Número de personas que trabajan en la agroindustria	N° personas contratadas anualmente	5	10	15

¹ Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto

² Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto

³ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto

⁴ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar al final del proyecto

⁵ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar al cabo de 3 años de finalizado el proyecto



Fundación para la
Innovación Agraria

22. Cuantificación e identificación de Beneficiarios directos de la iniciativa

Género	Masculino		Femenino		Subtotal
	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Pueblo Originario	Sin Clasificar	
Agricultor micro-pequeño	0	0	20	0	20
Agricultor mediano-grande	0	0	0	0	0
Subtotal	0		20		20
Total	0		20		20

F. Clasificación

(2) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(3) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar



Fundación para la
Innovación Agraria

III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

Costo total de la Iniciativa		
Aporte FIA		
Aporte Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	
	Total Contraparte	

Período ejecución	
Fecha inicio:	03 de junio de 2013
Fecha término:	14 de mayo de 2015
Duración (meses)	23

- Calendario de Desembolsos

Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
	Firma del contrato	Cancelado	
05.08.2013	Aprobación informe de saldo	Cancelado	
08.04.2014	Aprobación informes de avance técnico y financiero N°1.	Cancelado	
20.07.2015	Aprobación informes de avance técnico y financiero N°2 e informes técnico y financiero finales más complementarios		
Total			

(*) El informe financiero final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de entrega de informes

Informe de saldo	
Informe de Saldo N°1:	30.09.2013 Aprobado

Informes Técnicos	
Informe Técnico de Avance 1:	04.02.2014 Aprobado
Informe Técnico de Avance 2:	11.08.2014 Aprobado

Informes Financieros	
Informe Financiero de Avance 1:	04.02.2014 Aprobado
Informe Financiero de Avance 2:	11.08.2014 Aprobado

INFORME TECNICO FINAL:	15.01.2015 Aprobado
INFORME FINANCIERO FINAL:	15.01.2015 Aprobado
INFORME TECNICO FINAL COMPLEMENTARIO:	28.05.2015
INFORME FINANCIERO FINAL COMPLEMENTARIO:	28.05.2015

Síntesis de Avance	
Síntesis avances N° 1:	05.09.2013 Entregado
Síntesis avances N° 2:	04.02.2014 Entregado
Síntesis avances N° 3:	05.05.2014 Entregado
Síntesis avances N° 4:	04.08.2014 Entregado
Síntesis avances N° 5:	01.12.2014 Entregado
Síntesis avances N° 6:	20.04.2015

- Las Síntesis de avances consisten en un Informe de 2 a 3 páginas máximo, y deberán ser enviados por correo electrónico al Ejecutivo de Innovación Agraria respectivo. Este informe será enviado al GORE y debe contener un resumen ejecutivo, actividades realizadas, resultados parciales alcanzados. No estarán vinculados a pagos de aportes.



Fundación para la
Innovación Agraria

- Además, se deberá declarar en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea los gastos correspondientes a cada mes, a más tardar al tercer día hábil del mes siguiente.

CONFORME CON PLAN OPERATIVO

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL