



OFICINA DE PARTES 2 FIA
RECEPCIONADO

FECHA: 11-12-20
HORA: 12:39
N° INGRESO: 66101

CÓDIGO
(uso interno)

CONVOCATORIA REGIONAL 2020

“PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR PARA JOVENES
RURALES - INNOVANDO EN LOS RUBROS HORTÍCOLA, PAPAS Y
TURISMO RURAL DE LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA”

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR PARA
JÓVENES RURALES

OCTUBRE 2020

CONTENIDOS

1 ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO.....	3
2 POSTULANTE.....	6
3 INTEGRANTES DEL EQUIPO.....	7
4 ASOCIADOS.....	9
5 PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD.....	10
6 SOLUCIÓN INNOVADORA.....	11
7 ESTADO DE AVANCE DEL PROYECTO.....	13
8 MODELO DE NEGOCIOS.....	14
9 PLAN DE TRABAJO.....	15
10 ANEXOS.....	19

1 ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

1.1 Indique el nombre del proyecto

Innovación en la cadena de valor hortícola de Pocoyán, vinculada al turismo rural de la comuna de Toltén.

1.2 Indique el resumen del proyecto. Sintetizar con claridad las principales ideas a desarrollar en el proyecto; problema y/u oportunidad, solución innovadora, propósito del proyecto (objetivos) y resultados esperados. (1.500 caracteres)

El Sector de Pocoyán se ubica en el lado norte de la comuna de Toltén, entre el río Toltén y los esteros Cólico y Traiguén. Perteneciente a la zona de rezago denominada Territorio Lafquenche de la región de La Araucanía y se caracteriza por ser un sector rural compuesto por catorce comunidades Mapuche. La abundancia del Salmon Chinook en el río Toltén es fuente de atracción turística para una gran parte de personas que disfrutan de la pesca deportiva. Actualmente, se encuentra en proceso de construcción la ruta S-70 que une la localidad de Pocoyán con Toltén y también se encuentra en ejecución el camino que une Pocoyán – Comuy -Pitrufulquén, consiguiendo de esta forma un fácil y expedito acceso de turistas a la comuna a través de buenos caminos y ubicados al borde del río Toltén, convirtiendo a Pocoyán en la puerta de ingreso para la pesca deportiva del Salmon Chinook, servicios turísticos en huertos, playas de la costa y valles. Es importante contar con la oportunidad de potenciar el turismo rural de la comuna de Toltén, encadenando diversos servicios turísticos como la pesca recreativa del Chinook, paseos en kayak, servicios gastronómicos de la zona, visitas guiadas a huertos agroecológicos, hortícolas, hortofrutícolas, apícolas, agroelaborados y de artesanías, considerando la forma de producción tradicional sustentable y ancestral, potenciando el acceso a nuevos mercados, diversificando ingresos y dando una mayor autonomía económica al territorio. Sin embargo, no existen lugares establecidos que brinden información turística y el turismo rural comienza a ganar bastante terreno debido a que las personas prefieren ambientes tranquilos, sanos y alejados de la urbanización, además para los turistas que ingresan a la comuna de Toltén existe un especial interés por conocer el turismo étnico rural.

Potenciar el turismo rural a partir del encadenamiento de diversos servicios turísticos implica un desafío en la adquisición e instalación de un container equipado para sala de venta de hortalizas tales como; sandías, mizuna, rúcula, frutales menores, entre otros. Además de cumplir la función de sala de venta también ofrecerá la promoción y difusión de servicios turísticos. A Trávez de un container Marítimo 20 pies OPL/Baño completo, el container se habilitará con equipo de refrigeración para mantención de hortalizas a una temperatura de entre 3 a 8° C. y además contará con mesón para atención al cliente, mesones de acero inoxidable para apilar hortalizas, lavafondos industriales para sanitización y lavado de hortalizas, además de equipos como balanza electrónica para pesaje, entre otros. Inmediatamente en una sala contigua dentro del mismo espacio, pero separada por una pared se encontrará la oficina de promoción y difusión turística.

La adquisición del container permitirá la posibilidad de contar con un espacio físico con todas las condiciones sanitarias para realizar ventas de hortalizas, frutales y el servicio de promoción y difusión turística rural. Además, la oficina turística permitirá favorecer a los emprendedores del sector que están trabajando con turismo rural.

A la fecha, los huertos establecidos de sandias, mizuna, rúcula, frutales menores y otros, están produciendo las siguientes cantidades que serán comercializadas en la sala de venta:

Productos	Producción por temporada
Sandias (unidad)	1000
Mizuma (unidad)	1600
Rúcula (unidad)	1600
Frambuesas (KG)	1500
Frutillas (KG)	5400
Boldo (paquete hierba medicinal)	300
Menta (paquete hierba medicinal)	300
Servicio picnic en huertos (4)	3000

Los huertos están en constante generación de sellos característicos locales, su perímetro se encuentra cerrado con estacas de pellín, polines y malla, con maderas en horizontal que favorecen el paisajismo en los huertos y causan una agradable sensación visual para que los clientes y turistas sientan el ambiente campestre rural, etnoturismo y también la ancestralidad de nuestros huertos a través de una huerta demostrativa de hierbas medicinales ancestrales y cada huerto esta caracterizado con un nombre en mapudungun. También se cuenta con mesones, bancos de madera y lugar habilitado para realizar asados al palo (servicio picnic en huertos), los corderos o cerdos utilizados para los asados son adquiridos a los emprendedores locales del sector que se dedican a la crianza de ovinos, porcinos, bovinos y otros. Con lo anterior se pretende Mejorar la cadena de valor hortícola a través de la implementación de una sala de ventas.

1.3 Indique el rubro (hortícola, papa y/o turismo rural) con el cual se alinea el proyecto, y explique cómo se vincula con el sector silvoagropecuario y/o la cadena agroalimentaria nacional. (1.500 caracteres)

Actualmente en el sector de Pocoyán se está produciendo gran variedad de productos hortícolas, frutícolas, apícolas, agroelaborados, tales como; mizuna, rúcula, lechugas, repollos, acelgas, sandias, frutillas, frambuesas, papas, trigo, avena, quesos, leche, mermeladas, entre otros. Estos productos son directamente cultivados y/o elaborados por los pequeños agricultores del sector, quienes realizan intercambios de semillas entre los mismos productores locales o bien las semillas son adquiridas en el sector urbano de la comuna de Toltén o la comuna vecina de Teodoro Schmidt. La prestación de servicios por horas máquinas para realizar los cultivos es hecha por vecinos que cuentan con tractores equipados para tal fin, y en algunos casos existen productores con equipos propios que han sido adquiridos a través de proyectos de Indap o Chile Indígena. Para poder financiar los cultivos se utilizan parte de los fondos de las ganancias de años anteriores para volver a sembrar, también existen incentivos económicos de los programas de desarrollo territorial indígena.

Los productores contamos con asesoría técnica del Programa de Desarrollo territorial indígena lo que facilita y contribuye a poder innovar en nuevos cultivos para atreverse a realizar reconversiones de suelo. En su mayoría los productos de huertas son fertilizados con abono

naturales proveniente de corral, el riego se realiza con aguas limpias provenientes de esteros, pozo o río Toltén en algunos casos. Una vez que se comienza con la cosecha estos productos son almacenados en las bodegas de cada agricultor para posteriormente cada uno viajar a realizar las ventas a los sectores urbanos de la comuna de Toltén (Toltén, Villa los Boldos Queule y la comuna vecina de Teodoro Schmidt), también organizamos muestras Ferias Costumbristas para que en este lugar sean acopiados todos los productos y que las personas tanto de la comuna como de otras comunas y regiones tengan la posibilidad de comprar aquí. A esta muestra costumbrista se le da un sello cultural mapuche para promover el etnoturismo, teniendo dentro de su organización algunas actividades como la muestra gastronómica del catuto mas grande de la región, el cual es realizado por los pequeños productores de trigo, entregando de forma gratuita al visitante, quienes luego buscan el alimento en los diferentes stands para comprarlos. Tratamos de llegar directamente al consumidor final con los productos de tal manera que se pueda obtener un mejor beneficio económico y también sea accesible para este. En razón de lo anterior, la iniciativa se vincula de manera directa con las actividades agropecuarias que se desarrollan en la comuna, además es parte activa de la cadena agroalimentaria de la comuna, de tal manera que los visitantes, ya sean turistas o vecinos visiten el huerto y nuestros productos sean directamente comercializados directamente en la sala de ventas, además con el plus de que los visitantes puedan a su vez disfrutar de manera gratuita del paseo en las rutas de los diferentes huertos. La iniciativa ya cuenta con espacios disponibles para quienes quieran tener un momento más prolongado con el ambiente natural, ofreciéndoles la posibilidad de un servicio de picnic en el huerto, el cual está habilitado con bancas y mesas para poder realizar asados de corderos o cerdos, provenientes de la crianza realizada por agricultores y emprendedores vecinos. Siendo parte directa de la cadena agroalimentaria de la comuna, además de formar parte de la promoción del turismo rural y etnoturismo.

1.4 Indique el sector y subsector en que se enmarca el proyecto (Ver [Anexos 5](#))

Sector	Agrícola-Turismo
Subsector	General para sector agrícola-Agroturismo

1.5 Lugar donde se llevará a cabo el proyecto (Región, provincia, comuna).

Región (s)	La Araucanía
Provincia (s)	Cautín
Comuna (s) ¹	Toltén

1.6 Tiempo de duración del proyecto.

Fecha inicio (dd/mm/aaaa)	Mayo 2021
Fecha término (dd/mm/aaaa)	Septiembre 2021
Duración (meses) ²	4

¹ El proyecto solo se puede llevar a cabo en las siguientes comunas; Toltén, Teodoro Schmidt, Puerto Saavedra, Carahue y Nueva Imperial, de la región de la Araucanía.

² Duración máxima 12 meses.

2 POSTULANTE

Indicar los datos generales del postulante y los estudios alcanzados. El postulante será la contraparte técnica, financiera y legal del proyecto.

2.1 Indique los datos del postulante.

Nombre completo	Juana Alejandra Gimén Quemel
RUT (con puntos y guión)	
Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa)	
Nacionalidad	Chilena
Género (masculino - femenino)	Femenino
Etnia	Mapuche
Celular (+569XXXXXXX)	
Correo electrónico oficial de comunicación con FIA	
Dirección (calle y número)	Sector Pocoyán
Comuna	Toltén
Ciudad	Toltén
Región	Araucanía
Nombre banco ³	
Tipo de cuenta	
Número cuenta	

2.2 Indique los antecedentes vinculados a sus estudios.

Antecedentes de estudios del postulante			
Estudios secundarios /pregrado	¿Cuál es el nivel de estudios secundarios/pregrado máximo alcanzado? Marque con una X:	Científico humanista	
		Técnico nivel medio	
		Técnico nivel superior	
		Técnico profesional	
		Universitario	X
	¿Terminó sus estudios de secundaria /pregrado? Marque con una X:	Sí	X
		No	
Nombre de institución:		Santo Tomas	
Carrera:		Ingeniería en Prevención de Riesgos	
Estudios postgrado	¿Tienes estudios de postgrado? Marque con X:	Sí	
		No	X
	¿Cuál es el grado académico? Marque con una X:	Magíster	
		Doctorado	

³ Indique los datos de la cuenta bancaria para la transferencia o depósito, y administración de los fondos adjudicados para el cofinanciamiento del proyecto.

	¿Terminó sus estudios? Marque con X:	Sí	
		No	
	Nombre institución de postgrado:		
	Carrera:		

2.3 Describa brevemente sus capacidades, experiencia y participación en el proyecto.

Soy Ingeniera en Prevención de Riesgos de profesión, poseo certificación de Gestión en Administración de empresas y recursos humanos y Técnico en Elaboración Industrial de Alimentos. He trabajado esporádicamente en el área Administración en empresas, lo que me ha permitido generar experiencia y desarrollar capacidades de gestión, planificación, búsqueda de redes de apoyo y anticipación a diferentes situaciones.

Debido a que nací en el territorio de Toltén poseo desde siempre conocimientos básicos en el ámbito agrícola a través de la práctica cotidiana de los trabajos del campo, hasta ahora he participado activamente en el establecimiento de los huertos desde la idea inicial del emprendimiento hasta llevar a cabo los trabajos de plantaciones, mantenciones, riego, entre otros. Por otra parte, he ganado bastante experiencia través de la dirigencia por varios años en la Asociación de Emprendedores de Pocoyán "Leufu Traiguén" desde esta vereda he podido postular, adjudicar y llevar a cabo hasta ahora algunos proyectos que tienen directa relación con la producción de los emprendedores del Sector Pocoyán, sus servicios turísticos y organización de muestra costumbrista.

3 INTEGRANTES DEL EQUIPO

Los integrantes del equipo son personas naturales que van a participar activamente en todo el desarrollo del proyecto, y deben aportar con sus capacidades, conocimientos y experiencia en la ejecución del proyecto.

3.1 Indique los antecedentes generales de todos los integrantes del equipo.

INTEGRANTE 1	
Nombre completo	Marco Antonio Quemel Treullan
RUT (con puntos y guión)	
Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa)	
Nacionalidad	Chileno
Celular (+569XXXXXXX)	
Correo electrónico	
Profesión/Oficio	Técnico contador de nivel medio-Trabajador Social
Describa brevemente las capacidades, experiencia y participación del integrante 1 en la propuesta.	
Emprendedor con capacidades para llevar a cabo trámites relacionados con el Servicios de Impuestos Internos. Actualmente está a cargo de la contabilidad interna de las ventas y egresos del emprendimiento.	

INTEGRANTE 2	
Nombre completo	Marcela Cristina Gimén Quemel
RUT (con puntos y guión)	
Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa)	
Nacionalidad	Chilena
Celular (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Profesión/Oficio	Técnico la elaboración industrial de alimentos
Describa brevemente las capacidades, experiencia y participación del integrante 2 en la propuesta	
Técnico en Elaboración Industrial de alimentos, ha desarrollado labores de control de calidad en diferentes tipos de empresas. Ella colabora con establecer los parámetros aceptables de primera y segunda calidad de los productos para su posterior venta.	

INTEGRANTES 3	
Nombre completo	
RUT (con puntos y guión)	
Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa)	
Nacionalidad	
Celular (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Profesión/Oficio	
Describa brevemente las capacidades, experiencia y participación del integrante 3 en la propuesta	

INTEGRANTES X	
Nombre completo	
RUT (con puntos y guión)	
Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa)	
Nacionalidad	
Celular (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Profesión/Oficio	
Describa brevemente las capacidades, experiencia y participación del integrante 4 en la propuesta	

3.2 Indique que han hecho juntos como equipo (postulante e integrantes del equipo), y por qué son capaces de llevar a cabo este proyecto. (Máximo 500 caracteres).

Como equipo hemos trabajado juntos por varios años, llevando adelante los emprendimientos de cada uno, siempre en cooperación mutua, desarrollando huertos productivos de hortalizas, frutillas y frambuesas, también en conjunto somos parte de la asociación de emprendedores Leufu Traiguén de Pocoyán, en donde hemos podido aumentar nuestras capacidades de gestión y fortalecer nuestro trabajo en equipo.

4 ASOCIADOS

4.1 Indique los asociados de la propuesta los cuales contribuirán directamente y/o se verán directamente beneficiados con el desarrollo del proyecto.

ASOCIADO 1	
Nombre completo / Razón social	Cooperativa Agropecuaria y Turística Agrokoyan Limitada.
Actividad / Giro / Profesión u ocupación	Cooperativa
RUT (con puntos y guión)	
Teléfono de contacto (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Describa brevemente la experiencia, vinculación, y el rol del asociado 1 en la propuesta.	
Son parte de la cadena Agroalimentaria del sector y la comuna. La cooperativa será un asociado para abastecernos de algunas especies hortícolas para la sala de ventas, de esta manera cubrir la demanda del mercado local y demanda de los turistas.	

ASOCIADO 2	
Nombre completo / Razón social	Ida Cristina Quemel Sáez
Actividad / Giro / Profesión u ocupación	Agricultora
RUT (con puntos y guión)	
Teléfono de contacto (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Describa brevemente la experiencia, vinculación, y el rol del asociado 2 en la propuesta.	
Principal asociada y colaboradora desde los inicios del emprendimiento, participando de manera activa con ideas y formas trabajo. Es la persona que realizara vinculación entre los demás emprendedores locales con la presente propuesta para lograr que ellos también abastezcan la sala de ventas.	

ASOCIADO 3	
Nombre completo / Razón social	Hermen Freddy Seguel Rivera
Actividad / Giro / Profesión u ocupación	Presta servicios de turístico
RUT (con puntos y guión)	
Teléfono de contacto (+569XXXXXXXX)	
Correo electrónico	
Describa brevemente la experiencia, vinculación, y el rol del asociado 3 en la propuesta.	
Prestador de servicios turístico de kayak, pesca deportiva y recreativa del Chinook, asociado a la propuesta.	

5 PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

5.1 ¿Cuál es el problema y/u oportunidad vinculado con los rubros/temas y el territorio priorizado que da origen al proyecto? (Máximo 3.000 caracteres).

Con el paso del tiempo y los avances tecnológicos las antiguas prácticas de vida y costumbres ancestrales de los pueblos originarios se han ido perdiendo; factores como la falta de oportunidades para estudiar y/o emprender han desencadenado una migración constante de la población joven a la ciudad, en búsqueda de mayor desarrollo económico, laboral o de estudios. Por lo anterior, gran parte de la identidad territorial se ve afectada sin generaciones que deseen conservar dichas prácticas, basadas en la producción limpia y libre de productos químicos. Sin embargo, y particularmente este último año con la Pandemia y emergencia sanitaria declarada a nivel nacional hemos tenido que replantearnos lo anterior como un tema preocupante y de mucha importancia para quienes vivimos del campo y su trabajo. Lamentablemente, día tras día vemos como los valores comerciales de los productos, principalmente los alimentos, han aumentado su precio de manera considerable, sobre todo aquellos que son traídos desde otros puntos de la región o el país, razón por la cual los consumidores están buscando ofertas diferenciadoras y que además sean confiables y cercanas, abriendo las puertas para aumentar y potenciar la comercialización de productos locales y con identidad en la comuna.

A raíz de lo anterior y ante la ausencia de un espacio físico en donde el cliente, visitante o turista pueda canalizar su necesidad, nace la propuesta de una sala de ventas para la mejora de la cadena de valor hortícola en el sector de Pocoyán, posicionándola frente al interés por potenciar el etnoturismo con la finalidad de que el cliente pueda encontrar aquí los saberes ancestrales, formas de vida y trabajo que se han ido manteniendo en el tiempo y que constantemente se está trabajando para recuperar, todo esto dentro de un marco cultural, social y también económico.

Por otra parte, la necesidad de obtener productos libres de residuos tóxicos procedentes de químicos, pesticidas, fertilizantes o aditivos sintéticos, hacen que gran parte de la población prefiera y busque productos del campo que dentro de su cadena de producción la trazabilidad, asegurando un alimento de alta calidad nutricional y que además sea inocuo.

La belleza natural y conservación de la cultura e identidad propia del sector, rodeado de esteros, ríos y su ubicación geográfica privilegiada siendo la puerta de ingreso a la comuna, hacen que el sector Pocoyán sea foco de atención turística para los visitantes y a su vez para las personas que transitan por la carretera, dando la posibilidad de vender paquetes turísticos como paseos en kayak, pesca recreativa y deportiva del Salmon Chinook, visitas guiadas a huertos agroecológicos, granjas de animales, camping, picnic y una Ruka turística con servicios gastronómicos locales, venta de productos propios del sector como maqui, digüeños, hortalizas, productos apícolas, quesos, artesanía en lana y plata y productos elaborados como café de grano, harina tostada, mermeladas, pastas de ají, entre otros.

5.2 ¿Quiénes y cómo se ven afectados y/o involucrados directamente por el problema y/u oportunidad identificado en el punto 5.1? Cuantifique e indique las fuentes de información bibliográfica u otros que lo respalden. (Máximo 3.000 caracteres).

Como se menciona en el PLADECO 2017-2022 de la comuna de Toltén, el Sector Pocoyán ubicado en la sección sur de la comuna a orillas del río Toltén, reúne las localidades rurales de Fintucue, Pocoyán y Rankicunra, cuya actividad productiva está ligada a la agricultura, se destaca la presencia de comunidades y organizaciones indígenas. Toltén, es una comuna emplazada en el borde costero aproximadamente a 90 Km al sur-poniente de la ciudad de Temuco, la capital regional. Limita al norte con la comuna de Teodoro Schmidt; al nororiente con la comuna de Pitrufquén; al oriente con la comuna de Gorbea; al suroriente con la comuna de Loncoche; al poniente con el Océano pacífico y al sur con la Región de los Ríos. La comuna abarca una superficie de 860,4 km² lo cual representa un 2,7% de la superficie regional, territorio en que habita una población de 11.216 personas, de las cuales 4.123 pertenecen al área urbana y 7.093 al área rural (Censo, 2002). La población rural es predominante y está compuesta por personas pertenecientes a la etnia mapuche lafkenche, representando un 32% del total de la población, cuya economía se basa en una agricultura de subsistencia, desarrollando actividades ganaderas, pesqueras y actividades forestales.

Los involucrados de manera directa corresponden principalmente a agricultores, emprendedores locales dedicados a la producción primaria y en un 95% pertenecientes a comunidades Mapuche, quienes a pesar de comercializar su producción no cuentan con un poder comprador constante, tampoco poseen sala de acopio o sala de ventas para distribuir sus productos, la producción está destinada primeramente al autoconsumo, limitando de esta manera su proceso productivo y cadena agroalimentaria.

Las redes de comunicación en la comuna son en dirección a las localidades asentadas en el borde costero, cuya relación se establece a través de un vínculo de complementariedad dada la presencia de servicios e infraestructura, de este modo Nueva Toltén se vincula con las comunas de Teodoro Schmidt, a través de la ruta S-60 que atraviesa el poblado de Hualpin, recorrido que dura aproximadamente media hora. A la comuna de Saavedra distante a una hora y media de Nueva Toltén, se accede por la ruta S-70, S-60 y luego S-46 misma ruta que comunica a la ciudad con Carahue en un recorrido de 70 kilómetros.

Con la presente iniciativa y para la continuidad de la cadena agroalimentaria y comercialización del turismo se verán beneficiadas un total de 25 familias que corresponden a las personas que pertenecemos a la Asociación de Emprendedores de Pocoyán, sumando un total de 75 personas. Con una proyección de 5.000 personas por temporada, quienes visitarán los servicios turísticos y adquirirán nuestros productos.

6 SOLUCIÓN INNOVADORA

6.1 ¿Cuál es la solución innovadora que se pretende desarrollar en este proyecto para abordar el problema y/u oportunidad identificada? (Máximo 3.000 caracteres).

Mejorar la cadena de valor hortícola, a través de la adquisición e implementación de infraestructura adecuada para la comercialización de productos hortícolas y frutales menores. La compra de un container marítimo para sala de venta de 20 pies OPL/Baño completo y se habilitará con equipo de refrigeración para mantención de hortalizas a una temperatura de 3 a 8° C. y además contará con mesón para atención al cliente, mesones de acero inoxidable para apilar hortalizas, lavafondos industrial, equipo para sanitización y lavado de hortalizas, además de balanza electrónica para pesaje. Inmediatamente en una sala contigua dentro del mismo espacio, pero separada por una pared se implementará una oficina para brindar el servicio de promoción y difusión turística rural de la comuna de Toltén.

En la sala de ventas se comercializarán de manera directa las principales especies cultivadas en el huerto como lo es la sandía y acelgas, además de innovar con especies como mizuna, rúcula y potenciar el uso de otras especies como hortalizas tradicionales y plantas aromáticas y medicinales, las cuales son parte importante del huerto ancestral mapuche. En el sector de promoción y difusión turística que se habilitará dentro del container se destinará un espacio para recepción de turistas que muestren interés por visitar nuestros huertos y ser parte del proceso de cosecha, otorgándoles además información turística de emprendimientos asociados al área del etnoturismo y turismo rural del sector y de la comuna de Toltén.

6.2 ¿Qué soluciones se han realizado recientemente a nivel nacional e internacional que actualmente resuelven o intentan resolver el problema y/o aprovechar la oportunidad identificada (estado del arte)? Indique las fuentes de información bibliográfica u otros que lo respalden. (Máximo 2.000 caracteres)

A nivel nacional, existen una serie de emprendimientos que buscan dar solución a la comercialización de productos hortícolas de manera directa al consumidor, un ejemplo de esto es el mercado campesino de INDAP (Indap, 2020), mediante el cual un grupo de mujeres productoras y emprendedoras comercializa hortalizas y agroelaborados. En el sector de Pocoyán existe la reciente Cooperativa constituida legalmente “Agrokoyan Limitada” *Seremi de Economía (2020)*, la que permitirá que sus asociados puedan comercializar y fortalecer el sector agropecuario de la comuna. Otro emprendimiento similar formalizado a través de la Municipalidad de Toltén en el área turística es la Cooperativa turística Quihuafilo, quienes han tenido muy buenos resultados tras trabajar formalmente el turismo en la zona Sur de la Comuna.

Actualmente, se encuentran en proceso de constitución un grupo de emprendedoras dedicadas a la producción de repollos *Municipalidad de Toltén (2020)* en el sector de Pocoyán.

6.3 Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución innovadora propuesta con las otras soluciones anteriormente identificadas (pregunta 6?2). (Máximo 3.000 caracteres)

En relación a lo expuesto anteriormente la diferenciación de la presente propuesta es que la Cooperativa existente no cuenta con sala de ventas para comercializar sus productos con las condiciones sanitarias correspondientes, además su enfoque esta puesto solo en la producción de hortalizas y frutales menores, no considera dentro de sus objetivos la inclusión de otros emprendedores y el etnoturismo.

La propuesta generará una gran diferenciación, sobre todo en el área de producción y comercialización de productos hortícolas, los que además irán acompañados de un servicio de promoción y valorización de turismo rural de la comuna, asociado al territorio mapuche lafkenche y a emprendedores que quieran ser parte de esta iniciativa. Por otra parte, la implementación de una sala de ventas adecuada para el acopio y comercialización de hortalizas, le otorga al cliente una mayor confianza y seguridad de que el producto adquirido es inocuo y no representa una amenaza para la salud, sobre todo en tiempos de Pandemia, donde la trazabilidad de un producto conlleva un trabajo exhaustivo.

6.4 Indique si existe alguna consideración legal, normativa, sanitaria, entre otros, que pueda afectar el desarrollo y/o implementación de la innovación, y cómo será abordada. (Máximo 3.000 caracteres)

-Formalización ante el servicio de impuestos internos: Una vez adquirida la sala de ventas comenzaremos con el proceso de formalización ante los servicios internos.

-Reglamento Sanitario de los alimentos N° 977/96: Establece las condiciones sanitarias a que deberá ceñirse la producción, importación, elaboración, envase, almacenamiento, distribución y venta de alimentos para uso humano, así como las condiciones en que deberá efectuarse la publicidad de los mismos, con el objeto de proteger la salud y nutrición de la población y garantizar el suministro de productos sanos e inocuos. Este reglamento se aplica igualmente a todas las personas, naturales o jurídicas, que se relacionen o intervengan en los procesos aludidos anteriormente, así como a los establecimientos, medios de transporte y distribución destinados a dichos fines.

-Manuales ACHIPIA de comercialización de hortalizas: La presente iniciativa contempla aportar buenas practicas en toda la cadena agroalimentaria para la comercialización de nuestros productos, para contar con productos inocuos y mantener una constante supervisión y control de la cadena alimentaria, realizando trazabilidad a la misma.

La calidad e inocuidad alimentaria se ha instalado como un tema prioritario en la agenda de la salud pública mundial. La garantía de que los alimentos no causaran daño al consumidor cuando se preparen Y/O consuman, de acuerdo con el uso al que se destinan, es esencial al momento de pensar en alimentos y en la población. Esta preocupación abarca todas las etapas del proceso productivo desde el campo a la mesa: Dentro de nuestros sellos característicos la calidad esta en

primer lugar, por lo tanto, se considera la inocuidad alimentaria como algo fundamental de nuestros productos, desde el campo a la mesa nos preocuparemos de llevar a cabo las recomendaciones de los diferentes instructivos y protocolos difundidos por la Agencia Chilena para la calidad e inocuidad alimentaria.

-Ley 16.744/68, Establece normas sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales: A través del departamento de Prevención de riesgos liderado por la postulante a la presente iniciativa se llevarán a cabo los diferentes procedimientos de buenas prácticas laborales, entre ellos:

- Procedimientos y protocolos por Covid 19.
- Procedimientos de trabajos seguros para atención de clientes durante la pandemia Sanitaria: Una vez que se cuente con el container se realizaran los procedimientos y capacitación a las personas que interactúan directamente con los clientes.

Nos preocuparemos también de que los emprendedores que serán colaboradores de la cadena agroalimentaria puedan obtener capacitación de los diferentes instructivos y protocolos difundidos por la Agencia Chilena para la calidad e inocuidad alimentaria, Reglamento sanitario de los alimentos y Ley N° 16.744. Esto de manera autónoma por parte de la postulante y/o a través de los programas de desarrollo Territorial de Indap, Forestal Mininco o proyectos de entidades publicas que tengan relación con la iniciativa según corresponda.

6.5 De acuerdo con lo anterior, marque con una **X** el tipo de innovación que se pretende desarrollar en el proyecto:

Tipo de innovación	Descripción	Marque con X
Innovación en producto/servicio	Un bien o servicio que es nuevo o significativamente distinto a los bienes y/o servicios actualmente desarrollados, y que será posteriormente introducido en el mercado.	
Innovación en procesos	Un proceso interno nuevo o mejorado para una o más de las funciones de las empresas, que difiere significativamente de los anteriores procesos internos y que será posteriormente implementado o puesto en marcha dentro de la empresa.	
Ambas	Ambas definiciones anteriores	X

7 ESTADO DE AVANCE DEL PROYECTO

7.1 ¿Cuál es el estado de avance de su proyecto y los principales resultados que se han obtenido hasta la fecha? (Máximo 1.500 caracteres).

Actualmente el huerto de especies hortícolas, frutales menores, plantas aromáticas y medicinales se encuentra establecido y está abierto a los turistas que deseen visitarlo. Estamos en constante trabajo individual y también de manera colectiva a través de la Asociación de Emprendedores de Pocoyán, realizamos ventas de productos con repartos a domicilio en el Sector de Pocoyán, Villa los boldos, Toltén, Queule, Teodoro Schmidt y los alrededores. La comercialización está dirigida a personas naturales y también a locales establecidos como: Supermercados, restaurant, hoteles y en período estival en ferias costumbristas. Como emprendedores nos encontramos trabajando de manera Asociativa con la Cooperativa Agrokokoyan, con quienes hacemos enlaces para fortalecer la cadena agroalimentaria y no quedar sin stock cuando el cliente solicita comprar un producto o servicio. Se estima que el estado de avance corresponde a un 40%.

7.2 ¿Esta postulación nace o se vincula con otra iniciativa en ejecución o ya ejecutada?
En caso afirmativo, entregar la siguiente información:

Nombre iniciativa	-Implementación productiva para emprendedores de feria costumbrista Leufu Traiguén "Proyecto Asociativo de Fosis"
Nombre de la institución que la financió	-Fosis
Año de inicio	-2019
Indique los principales resultados obtenidos hasta la fecha y en qué se diferencia a este proyecto:	-Con el proyecto Fosis nos beneficiamos de manera colectiva todos los emprendedores de la Asociación Leufu Traiguén, debido a que contamos con toldo semi equipados y carpa para eventos para participar en las diferentes muestras costumbristas móviles. Se diferencia de este proyecto porque si bien es cierto contribuye a una comercialización de nuestros productos, sólo podemos utilizarlo durante la época estival, tiempo en el cual se desarrollan las ferias y muestras costumbristas.
Nombre iniciativa	-Implementación productiva para feria costumbrista Leufu Traiguén "Proyecto Asociativo Sernameg"
Nombre de la institución que la financió	Sernameg
Año de inicio	-2019

Indique los principales resultados obtenidos hasta la fecha y en qué se diferencia a este proyecto:	El Proyecto Sernameg permitió que una agrupación de 12 mujeres pertenecientes también a la Asociación de Emprendedores de Pocoyán adquirieran implementación para equipar toldos y dar autonomía a las muestras costumbristas a través de la compra de generadores eléctricos, hornos industriales, entre otros equipos necesarios para el desarrollo de las actividades. Al igual que la iniciativa anterior, esta se diferencia del proyecto en que la infraestructura para comercialización es temporal.
Nombre iniciativa	-Proyecto Asociativo de Prodemu
Nombre de la institución que la financió	-Prodemu
Año de inicio	2020
Indique los principales resultados obtenidos hasta la fecha y en qué se diferencia a este proyecto:	Durante el periodo de pandemia Prodemu nos benefició a tres mujeres que participamos al concurso de manera asociativa, esto nos permitió adquirir mangueras para riego, goteros, PVC, Nylon para microtúneles y turba para almácigos, permitiéndonos realizar avances en la tecnificación del riego de huerto, además del uso de nueva infraestructura para adelantar la producción. La principal diferencia con este proyecto es que la implementación para la tecnificación de la producción ya fue adquirida, por lo tanto es necesario una sala de ventas para la comercialización de las hortalizas.

8 MODELO DE NEGOCIOS

8.1 Describa y cuantifique los clientes/usuarios potenciales que tendrán motivos para comprar/utilizar la solución innovadora obtenida como resultado del proyecto. (Máximo 2.000 caracteres).

Los clientes de paso que hacen uso de la carretera Pitrufquén – Toltén ya sea por motivos laborales o de paso.

Los turistas que llegarán directamente a comprar o disfrutar del enoturismo, los cuales nos conocerán a través de redes sociales o páginas de Sernatur.

Las personas residentes en el Sector de Pocoyán debido a lo saludable de los productos.

Las personas residentes de sectores urbanos de la comuna serán clientes que vamos a fidelizar a través del marketing.

Actualmente durante la época estival se están recibiendo de 4 a 6 turistas a diario, ellos son personas que transitan por la comuna y que les llama la atención nuestros huertos y quieren conocerlo, también se trata de personas que quieren adquirir nuestros productos libres de químicos. Lo anterior se realiza bajo venta directo y contacto directo con el cliente.

8.2 Detalle cómo se comercializará el producto/servicio al cliente/usuario. Indicar cuales son los mecanismos que se van a utilizar para que el producto/servicio llegue al mercado, es decir cómo van a comercializar el producto/servicio (canales de comunicación). (Máximo 2.000 caracteres).

Con la obtención del proyecto el canal de venta será directo, nosotros producimos y nosotros entregamos directamente el producto y servicio en la sala de ventas. Para poder promocionar o difundir nuestro negocio utilizaremos el marketing digital a través de redes sociales como Facebook, WhatsApp e Instagram. También realizaremos difusión radial y para ciertos puntos estratégicos geográficos realizaremos folletos para promocionar nuestros productos y servicios turísticos.

Es necesario la creación de una imagen para el emprendimiento, lo que se llevará a cabo con la creación de un logo identitario para nuestros productos, el que será utilizado en etiquetas, material de difusión como pendones y folletería en general.

A través de toda esta promoción y difusión pretendemos otorgarle un mayor valor a la cadena hortícola de la comuna, pues todos los emprendedores locales podrán en un corto plazo producir y vender sin problemas de poder comprador.

9 PLAN DE TRABAJO

9.1 Indique el objetivo general del proyecto.⁴

Mejorar la cadena de valor hortícola a través de la implementación de una sala de ventas.

9.2 Indique los objetivos especiosos, resultados esperados y la metodología según corresponda⁵.

Indique el objetivo específico ⁶ N°1	
(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos) Implementar sala de venta	
Resultados esperados ⁷ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Fecha de alcance del RE (mes)
Cotizar a lo menos en tres proveedores diferentes	Mes 1
Comprar container	Mes 2
Instalación y habilitación de sala de ventas	Mes 2
Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.	
Se solicitarán a las menos tres cotizaciones a proveedores diferentes para asegurar la mejor oferta considerando que el container para sala de venta a adquirir cumple con las condiciones adecuadas para su fin. Una vez seleccionada la mejor opción considerando precio, pero por sobre todo calidad se realizará la compra. En paralelo se realizarán cotizaciones y compras de mesón para atención al cliente, repisas de acero inoxidable para apilar hortalizas, lavafondos industrial para sanitización y lavado de hortalizas, balanza electrónica para pesaje y equipo de refrigeración. El container se comprará con compromiso de traslado e instalación al lugar en donde quedará localizada la sala de venta (Pocoyán)	

⁴ El **objetivo general** debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁵ Señale un máximo de 5 objetivos específicos asociados al objetivo general de su propuesta. Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado esperado los cuales deben ser cuantificables y verificables. Debe indicar la metodología que utilizará para llegar a los objetivos propuestos. Considerar los principales procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

⁶ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁷ La constatación del logro total o parcial de cada objetivo específico se realiza mediante la definición de **resultados esperados (RE)**. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

Indique el objetivo específico N°2	
(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos) Generar protocolos Sanitarios para la cadena de valor en la comercialización y atención al cliente producto de pandemia sanitaria.	
Resultados esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Fecha de alcance del RE (mes)
Fidelización del cliente por cadena de abastecimiento segura	Mes 3
Asegurar la que la cadena de valor hortícola sea inocua y se prolongue en el tiempo	Mes 3
Describa el método para cumplir el objetivo específico N°2: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.	
(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos) -Realizar evaluación de riesgos de todo el proceso productivo. -Realizar protocolos de seguridad escritos y capacitar a todos los colaboradores y proveedores que aportaran producción a la sala venta (difusión). -Instalación de señaléticas en la sala de venta, estacionamiento de sala de venta y huertos turísticos. -Instalación de pediluvio, dispensador de alcohol gel y lavamanos. -Impartir charlas de seguridad para los visitantes a los huertos turísticos.	

Indique el objetivo específico N°3	
(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos) Comercializar hortalizas	
Resultados esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3	Fecha de alcance del RE (mes)
Contribuir a mejorar la cadena agroalimentaria en la comuna de Toltén	Mes 4
Aumentar en un 100% con respecto a las actuales ventas	Mes 4
Entregar productos de calidad	Mes 4
Describa el método para cumplir el objetivo específico N°3: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.	

(Máximo 3.000 caracteres, espacios incluidos)

Con la presente propuesta se gestionará la cadena agroalimentaria considerablemente en la comuna de Toltén, desde la producción a la venta del producto, posicionando los productos del Sector Pocoyán. Lo que llevara a vender y aumentar las ventas actuales en un 100% siendo la calidad uno de los sellos más importantes de la comercialización. Para el logro de estos objetivos se continuará recibiendo la asesoría técnica de los Programas de desarrollo Territorial de Indap, además a través de la cooperativa Agrokokoyan se gestionará asesoría técnica de INIA CARILLANCA para complementar información. La comercialización se realizará directamente al cliente en la sala de venta.

N° OE	Actividades	Meses del año 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Actualización de cotizaciones en a lo menos tres proveedores	X											
1	Compra de container para sala de ventas		X										
1	Instalar container para sala de venta		X										
1	Habilitar container para sala de ventas		X										
2	Generar protocolos Sanitarios			X									
2	Difusión de protocolos sanitarios			X									
2	Instalación de señalética y otros de seguridad por pandemia sanitaria			X									
3	Comercialización				X								

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

Enumere las actividades y servicios que serán externalizados para la ejecución del proyecto	
1	Instalación de container para sala ventas
2	Adquisición de productos para abastecer sala de venta en el caso de no contar con productos solicitados (stock)
3	Servicios turísticos (Circuitos turísticos) en huertos, corrales, ruka, senderos, servicios de kayak a emprendedores del circuito turístico de Emprendedores de Pocoyán (Asociación Leufu Traiguén)
4	
n. .	

9.4 Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros.

10 ANEXOS

ANEXO 1. COPIA CEDULA DE IDENTIDAD

Se debe presentar una copia en formato pdf de la cédula de identidad del postulante.

ANEXO 2. DOCUMENTO DE ACREDITACIÓN DE RESIDENCIA O DOMICILIO

Se debe presentar en formato pdf un documento que acredite residencia o domicilio en algunas de las comunas de la zona de rezago de La Araucanía (Toltén, Teodoro Schmidt, Puerto Saavedra, Carahue y Nueva Imperial), pudiendo ser algunos de los siguientes documentos:

- Certificado de usuario de INDAP que acredite domicilio o residencia en algunas de las comunas de rezago de La Araucanía.
- Certificado de residencia emitido por una Junta de vecinos.
- Declaración Jurada notarial.

ANEXO 3. CARTAS DE COMPROMISO DE CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO

Se debe presentar una carta de compromiso de participación de cada uno de los integrantes del equipo, según el siguiente modelo:

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como integrante del equipo, en la propuesta denominada “**Nombre de la propuesta**”, presentado a la Convocatoria Regional 2020 de “Proyectos de Emprendimiento Innovador para Jóvenes Rurales - Innovando en los rubros hortícola, papas y turismo rural de la región de La Araucanía”.

Firma

Nombre
Cargo
RUT

ANEXO 4. CARTAS DE COMPROMISO DE EL O LOS ASOCIADO(S), SI CORRESPONDE

Esta ficha debe ser llenada por asociado del proyecto en el caso que los hubiere.

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **asociado**, en la propuesta denominada “**Nombre de la propuesta**”, presentado a la Convocatoria Regional 2020 de “Proyectos de Emprendimiento Innovador para Jóvenes Rurales - Innovando en los rubros hortícola, papas y turismo rural de la región de La Araucanía”., aportando de la siguiente manera:

Firma

Nombre
Cargo
RUT



ANEXO 5. DETALLE CLASIFICACIÓN SECTOR Y SUB SECTOR

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales de nuez
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales
	General para Sector Agrícola
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Otros agrícolas
	Otros frutales
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Camélidos
	Caprinos
	Cérvidos
	Cunicultura
	Equinos
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
	Insectos
	Otros pecuarios
	Ovinos
	Porcinos
	Ratites
Forestal	Bosque nativo
	General para Sector Forestal
	Otros forestales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Plantaciones forestales tradicionales
Alimento	Aceites vegetales
	Alimento funcional
	Aliños y especias

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

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