



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN PROYECTOS DE INNOVACIÓN

CONVOCATORIA REGIONAL 2020

“Innovando en los rubros Frutícola y Hortícola en la Región de La Araucanía”

NOMBRE DE LA PROPUESTA
Amarescente, el primer bitter de la Araucanía con certificación orgánica, mejoramiento de la capacidad y tecnología asociada en la producción.

1. RESUMEN DE LA PROPUESTA

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

En la región es fuerte la agricultura familiar campesina imitando un modelo industrializado y la compra de agroquímicos implica altos costos de inversión los que hacen imposible a un productor pequeño competir con la industria. No obstante, debido a una tendencia al consumo de productos orgánicos, sanos y que cuidan el medio ambiente, se generó la oportunidad innovar en el proceso productivo realizando técnicas de agricultura regenerativa en un predio agrícola, cultivo autosustentable que aumentará su producción de forma gradual contribuyendo a la regeneración del suelo, mejorando la retención de agua, desarrollo radicular, resistencia a variaciones climáticas y plagas. Gracias a esto, es posible cosechar hierba de alta calidad, libre de agroquímicos como herbicidas, pesticidas y abonos sintéticos.

Estos atributos otorgan una ventaja competitiva respecto a la agricultura industrial abaratando costos y otorgando mayor valor al cultivo.

Así nace Amarescente, licor orgánico tipo biter, elaborado con hierbas y especias aromáticas, bajo un sistema de economía circular contribuyendo a reducir desechos.

Amarescente es un producto exclusivo con alto valor agregado y características gourmet, el cual va a satisfacer la ya existente demanda de licores orgánicos.

En Chile, gran parte de las hierbas medicinales son de recolección artesanal, sin garantizar calidad ni procedencia comercializadas a cultivadores de mayor escala. Estos grandes agricultores nacionales de hierbas y especias se encuentran en su mayoría certificados como orgánicos, y el mayor porcentaje de la producción está orientado a ventas en el mercado extranjero como materia prima sin otorgar un mayor valor agregado.

El biter Amarescente es un producto en el cual se le otorga gran valor agregado a las hierbas, innovando con una propuesta diferente en un mercado que crece rápidamente y a ritmo constante.

Los objetivos de la propuesta son, mejorar la capacidad de producción de mi empresa, reducir mermas y costos de producción, incorporación de tecnología, crear la posibilidad de entrar al mercado orgánico y por último adquirir una sala para el proceso de secado, macerado y almacenaje de hierbas. Objetivos que serán logrados al certificar mi cultivo como orgánico, realizando la compra de material y construcción de una sala apta para el secado, macerado y almacenaje de las hierbas.



2. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

2.1. Describa y cuantifique/estime claramente el problema y/u oportunidad que da origen al proyecto. Se debe acotar el problema y/u oportunidad a los rubros frutícola y hortícola de la región de la Araucanía, indicando las fuentes de información que lo respaldan. En caso de que el problema/oportunidad identificado esté vinculado con: alguna Estrategia Regional de Innovación (ERI), Estrategia Regional de Desarrollo (ERD), Política Regional en Ciencia Tecnología e Innovación, Agenda FIA, Comisión Nacional vinculada a ODEPA y/u otros documentos/instancias estratégicas, señálelo en este punto.

El proyecto nace a raíz de la necesidad de contar con materia prima de calidad en la zona, que sea sustentable y que además posea la certificación de orgánico para elaborar un licor que presente propiedades que satisfagan la necesidad recreacional y de disfrutar de algo agradable como aperitivo o bajativo contando además con propiedades digestivas. Cuando descubrimos que la gran mayoría de los agricultores poseen en sus casas unas cuantas hiervas que se repiten habitualmente, tuvimos la necesidad de comenzar a cultivarlas para hacer una actividad sustentable, con una amplia variedad y en cantidades que nos permitan obtener lo requerido para los macerados, como también el continuar con su reproducción para ir ampliando la producción en forma creciente tanto en cantidad como en variedad de estas. En un principio realizar el secado de las hiervas lo hicimos incluso en dormitorios desocupados de la casa con cortinas cerradas al paso de la luz y permitiendo flujo de aire por medio de ventanas semiabiertas, de esta forma evitamos que se empolven y que pierdan sus propiedades organolépticas. Con el creciente volumen de hiervas que debemos secar se nos ha hecho muy complicado realizar esta faena, recurriendo hoy en día a la sala de proceso en los días que no estamos en producción, pero siempre es una complicación porque debemos estar oscureciendo por medio de cubrir las ventanas y han ocurrido ocasiones que ha sido un problema no poder disponer de la sala. El almacenaje en un principio fue en bolsas de género que luego colocamos dentro de otras de plástico, también hemos recurrido a cajas de plástico, pero ya no contamos con espacio donde ir disponiéndolas que no queden expuestas a la humedad, las polillas, la luz, etc. El macerado de las hiervas en alcohol también ha sido complicado por no disponer de un espacio oscuro, y que no nos quite espacio en la sala de proceso. Resumiendo, parte de la problemática a la que apunta resolver este proyecto es la falta de un espacio donde sacar, almacenar y macerar las hiervas para elaborar el licor.

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

El nicho generado por la demanda de productos orgánicos involucra a todas aquellas personas con dietas orgánicas, usuarios que buscan consumir productos de mejor calidad cuyo proceso productivo cuida el medio ambiente, usuarios con conciencia ambiental y también aquellos que buscan en Amorescente características gourmet en un producto exclusivo que refleja estatus elevado.

El principal destino de los productos orgánicos chilenos es el mercado internacional. Es así como, las exportaciones de productos orgánicos chilenos en 2018 alcanzaron las 84.737 toneladas, un 10% mayor que en 2017, con un valor FOB de 287 millones de dólares, un 15% mayor que en 2017. Los principales productos exportados el año 2018, en valor, fueron arándanos frescos (USD 82,3 millones), arándanos congelados (USD 45,6 millones), manzanas frescas (USD 32 millones), frambuesas congeladas (USD 21,7 millones) y vinos orgánicos (USD 18,2 millones), datos otorgados por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas, 2019.

3. SOLUCION INNOVADORA

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

La solución innovadora planteada en mi propuesta es que gracias a la utilización de técnicas de agricultura regenerativa empleadas en un cultivo de hierbas y especias aromáticas para la elaboración de un producto con alto valor agregado que emplea un modelo de economía circular.

Uno de los problemas de la agricultura convencional intensiva, basada en modelos industriales, que aplicada dentro de la agricultura familiar campesina no es sostenible, procesos que han provocado la pérdida de fertilidad de los suelos, esto debido a la disminución de la presencia microbiológica de micorrizas, minerales y materia orgánica.

La agricultura regenerativa, también llamada del carbono, así como su nombre lo indica, busca capturar o retener carbono atmosférico en el suelo, objetivo que se logra incorporando compost, humus de lombriz roja californiana (vermicompost), incorporación de ramas, paja, hojas u otro similar como mulch, material que ayuda a reducir las pérdidas por erosión y mejora la capacidad de retención de agua

El objetivo de estas técnicas es hacer rentables las explotaciones agroganaderas, reduciendo gastos y aprovechando la simbiosis entre animales, plantas y vida del suelo.

Este proyecto genera un desarrollo económico local, diversificación de especies aromáticas nativas y asilvestradas, reducción en la acumulación de desechos, generación de empleo, regeneración del suelo agrícola junto con diversificar la oferta a un mercado exigente que valora estos métodos de cultivo.

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

Chile cuenta con una diversidad importante de flora nativa utilizada históricamente como hierbas medicinales; la mayor proporción de éstas no se cultiva de forma sistemática, sino que proviene de la recolección silvestre. Las hierbas medicinales nativas y naturalizadas que se comercializan, tanto en el mercado interno como en el externo, provienen principalmente de la recolección silvestre y

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

² Indicar las fuentes de información en el Anexo 8.

corresponden a las hojas rojas de vid, hierba de San Juan y manzanilla, según se desprende de los datos recogidos de las exportaciones chilenas. En Chile son pocos los grandes productores de hierbas medicinales y aromáticas cultivadas y la mayoría son orgánicos y están orientados principalmente al mercado externo. También existen pequeños productores que cultivan numerosas variedades de hierbas medicinales y que generalmente son proveedores de productores más grandes, quienes aumentan su oferta a través de esta relación. Otros comercializan directamente a herboristerías y/o al consumidor final.

Considerando estos antecedentes podemos concluir que hoy los desarrollos tecnológicos que se hayan hecho en Chile han sido poco significativos, se puede encontrar algunas empresas pequeñas que utilizan las hierbas medicinales para elaborar infusiones, algunas mezclas con frutas deshidratadas para obtener diferentes mezclas de sabores. También existen empresas que agregan valor a las hierbas mediante la utilización de estas para elaborar elementos del área de la cosmetología, en cremas, jabones, champú, etc. Tanto en el área de la alimentación como en el de la cosmetología. Existen algunos productores de licores de hierbas medicinales que habitualmente son de recolección, pero son licores de hierbas que no podrían recibir la denominación de lo que es un biter, debido a que habitualmente consisten en la maceración en agua ardiente de una o dos hierbas y almíbar. A nivel internacional si podemos encontrar licores que poseen la denominación de Biter que se define como una bebida alcohólica, están el Campari y otro es el Aperol que, pese a que su origen se remonta a 1919, recién llegó a Chile el 2014 y desde entonces se ha posicionado como el trago de moda en nuestro país, al punto que Chile hoy tiene el mayor consumo per cápita de este trago en Latinoamérica y el segundo por volumen comercializado en la región, tras Brasil, sobre todo en estratos de profesionales jóvenes que gustan de saborear productos nuevos. (Fuente: sección Maridaje de Emol, febrero 2018).

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

De acuerdo a los productos existentes en el mercado sean estos antiguos como nuevos, tanto nacionales como aquellos que provienen del extranjero, existe un factor diferenciador dado por la materia prima de producción orgánica, que tiene como factor condicionante el cuidado del medio ambiente, reducción de la huella de carbono, de forma autosustentable, sumando además que se utilizarán hierbas cuyas propiedades han sido probadas por generaciones tanto en Chile como en el extranjero sobre todo en países limítrofes, pero sobre todo por los pueblos ancestrales del sur de Chile, siendo estas de origen endémico y otras especies introducidas que ya están asilvestradas.

El otro factor diferenciador es la propuesta de valor, debido a que los productores de hiervas medicinales orgánicas venden sus productos al extranjero sin agregar valor y, lo que este proyecto apunta es a introducir en el mercado un producto de alto valor comercial, en un nicho existente que es la demanda creciente por productos que presenten la condición de orgánico.

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

Al contar al momento con un vivero de plantas medicinales y aromáticas además de frutales, hortalizas y plantas de ornamentación, se posee la experiencia en el cultivo, los tiempos de reproducción, los requerimientos, cosecha y guarda, se tiene un camino avanzado para contar con la materia prima. Por otro lado, se dispone de una sala con Resolución Sanitaria donde no habría impedimentos legales ni sanitarios para elaborar el biter; se cuenta con los permisos del SAG para compra y venta de alcohol, el licor se encuentra inscrito bajo su nombre de Amascente en SAG, además se dispone al momento con algunos equipos que han permitido realizar prototipos que han sido puestos a disposición del público para su degustación y determinar grados de aceptación, la que ha sido muy favorable.

El proyecto cuenta para su ejecución con algunos instrumentos como alcoholímetro, densímetro, termómetro, instrumentos de medición volumétricos, envases de macerado, algunas cajas para guardar hiervas.

Dentro del equipo para desarrollar el prototipado del producto está una persona con capacitación en buenas prácticas de manufactura y que además posee amplia experiencia en el rubro de conservación y elaboración de productos gourmet. También se cuenta con capacitación en comercialización en circuitos cortos; Diseño de marca, etiquetado y packaging.

Comercialmente el producto entrará a un mercado marcado por una tendencia creciente hacia lo orgánico, por lo que existen razones fundadas de que puede escalar y competir con otros productos similares que no posean las características de Amascente como un producto orgánico.

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

-Permiso para compra de alcohol potable de 96% vol/alc. otorgado por el servicio agrícola y ganadero (SAG)

-Inscripción del licor (SAG)

-Certificación de suelos orgánicos otorgado por una empresa externa, de la lista existente la cual es acreditada por SAG

-Cumplimiento con Ley de alcoholes n° 19.925

En la actualidad el producto cumple con la normativa legal vigente gracias a un trabajo colaborativo con una empresa local, gracias a la cual cuento con la inscripción, permisos y uso de espacios habilitados acorde a la normativa hasta el inicio de actividades propio y posterior reinscripción del licor.

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

La creación de la idea de proyecto data del año 2017 fecha donde se da inicio al desarrollo de la propuesta. En la actualidad cuento con:

-Prototipo del producto (etiquetado, envase y receta)

-Desarrollo de marca. Amarescente, del castellano que significa ligeramente amargo. Imagen e idea visual del producto como concepto (Branding)

-Cultivo con mas de 30 especies diferentes de hierbas y especias aromáticas.

-Testeo y aceptación en el mercado nacional, esto gracias a la participación en ferias y mercados gourmet u orgánicos dentro y fuera de la región.

- Espacio físico habilitado para la elaboración de licores, sala de procesos y permisos necesarios otorgados por SAG.
- Entorno libre del uso agroquímico propio y de terrenos vecinos posibilitando la certificación orgánica.
- Cuento con alianzas estratégicas y contactos claves para facilitar el trabajo en gestión para el desarrollo y funcionamiento del proyecto, entre estas se encuentran: Sercotec y Centro de desarrollo de negocios de Villarrica y Temuco, éstos dan acceso a financiamiento y asesorías en temáticas tales como marketing, finanzas, contabilidad empresarial, inicio de actividades, estandarización de recetas, campañas publicitarias, entre otras. Otro aliado estratégico es INDAP gracias al cual es posible tener acceso a créditos con tasas bajas, asesoría, capacitación y financiamiento. Mi participación dentro de una agrupación regional de pequeños productores que facilita la participación en ferias, generación de nuevos canales de venta y retroalimentación. El centro de emprendimiento de la municipalidad de Loncoche, quienes entregan herramientas vinculadas a la administración de negocios, desarrollo de proyectos, marketing, elaboración de material gráfico y audiovisual para la promoción de mi emprendimiento, generación de redes de comercialización con empresas locales y la cámara de comercio de Loncoche. También vecinos del sector al cultivo Manhue me abastecen de guano procedente de la agricultura campesina propia el cual es incorporado a la línea de cultivo.
- Asistencia a seminarios cursos en técnicas como técnicas de agricultura autosustentable, desarrollo de marca, etiquetado y packaging, entre otros que otorgan herramientas idóneas para la ejecución del proyecto.

4. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE EXTENSIÓN Y SOSTENIBILIDAD

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

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

4.1. Modelo de Negocio

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

En los últimos 10 años, la participación total de los nuevos lanzamientos mundiales de productos de alimentos y bebidas con demanda orgánica ha aumentado del 6% al 10% entre agosto de 2009 y julio de 2019 (Base de datos de nuevos productos globales de Mintel, 2019)

En cuanto al eslabón de consumidores en el mercado interno, se observa un alto y creciente interés en los productos orgánicos (29% declara consumirlos) y en un universo más amplio de productos denominados “naturales” (24% declara consumirlos), sustentándose esta preferencia en el hecho que estos productos tienen beneficios en la salud y en el cuidado del medio ambiente (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura Gobierno de Chile).

Acorde a “The World of Organic Agriculture” año 2018, la producción orgánica está presente en 179 países, con una superficie agrícola total que supera los 57,8 millones de hectáreas. Si a esta cifra se le suman los 39,7 millones de hectáreas certificadas para la recolección silvestre, se tiene un total de 97,5 millones de hectáreas de superficie orgánica certificada en el mundo al 2016

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

Los clientes de Amarescente son tres diferentes, el primero apunta a un individuo hombre entre 45 y 60 años, maduro o adulto mayor, con alto poder adquisitivo el cual es buen consumidor de bajativos. Vive en sectores acomodados y trabaja en oficina. Este usuario acostumbra a consumir bajativos amargos posterior a comidas grandes y pesadas, un hombre que valora la vida familiar y los momentos que se pueden generar gracias a la instancia de compartir un bajativo. Además de esto gusta consumir Amarescente por las propiedades digestivas que este presenta, por su sabor y aroma. El segundo tipo de usuario es un consumidor social en fiestas. Hombre entre 28 y 38 años con alto poder adquisitivo, conocedor y consumidor de amargos, fernet y bitter aromáticos, que vive en sectores acomodados urbanos. Es un usuario profesional ABC1 que es amante de licores y cocteles el cual busca generar instancias para compartir en forma social durante las fiestas. Este usuario busca consumir licores diferentes para generar una temática interesante sobre el licor. Busca consumir licores que no son empalagosos de tanto dulzor y dentro de sus intereses están el reflejar estatus elevado. El tercer cliente son tiendas gourmet,

4. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE EXTENSIÓN Y SOSTENIBILIDAD

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

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

4.1. Modelo de Negocio

de alimentación sana o vegana que apuntan a un público³ selecto de alto poder adquisitivo, licorerías, empresas que buscan hacer regalos corporativos que reflejen calidad y estatus, agentes de ventas y ventas directas en ferias. Mis clientes preferirán Amarescente, proyecto que ya se encuentra en desarrollo desde el año 2017, porque estimula la digestión, causa placer debido a su sabor y aroma. Es un reflejo de estatus elevado, producto con identidad de origen chileno usado como souvenir, Amarescente mantiene un stock continuo productivo y la preferencia y fidelidad de nuestros consumidores.

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

El primer segmento valora el consumo de Amarescente debido a las propiedades digestivas y, amargos presentes en las hierbas aromáticas que además son cultivadas mediante técnicas agroecológicas de producción, maximizando los aromas y concentración de aceites esenciales, lo que le confiere propiedades organolépticas diferenciadoras del licor. El segundo segmento valora licores y cocteles que generen instancias para compartir en forma social durante las fiestas. Este consumidor busca reflejar exclusividad y estatus elevado con un licor elaborado en base a materias primas de excelente calidad, de sabor amargo y no empalagoso que a su vez es idóneo en el maridaje con chocolates. El tercer cliente son tiendas gourmet, licorerías y tiendas orgánicas bien posicionadas en el mercado que busquen brindar a su clientela un stock de productos de excelente calidad, características gourmet, presentación que refleje estatus y exclusividad. Como intermediarios o alianza estratégica priorizarán este producto por mantener líneas de producción que mantienen flujo constante de calidad y stock para el abastecimiento de tiendas. Otro motivo es la información disponible en redes sociales para inquietudes del consumidor final que potencie las ventas de la tienda comercializadora.

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

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

4. MODELO DE NEGOCIOS O MODELO DE EXTENSIÓN Y SOSTENIBILIDAD

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

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

4.1. Modelo de Negocio

Acorde al primer segmento de cliente, los canales idóneos de distribución son licorerías, tiendas gourmet y ventas directas a través de ferias locales, recomendaciones de amigos y publicidad web que generen el interés de este con la opción de venta online con sistema de encomienda. Dentro de estos canales el que mejor funciona y es más rentable son las ventas en ferias gourmet. El segundo tipo de cliente está familiarizado con el uso de redes sociales y e-commerce por lo que facilita el flujo de información hacia un mayor número de clientes, entre éstas, promociones, formas de consumo, formas de pago y características que atraigan su atención. Otro canal de venta recurrido para este alcance son las ferias gourmet. Los canales más rentables y que mejor funcionan en este segmento de cliente son las ventas online en Instagram y Facebook.

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

Los ingresos serán generados gracias al comercio a través de los canales de venta mencionados y cancelados a través de tarjetas de crédito, transferencia electrónica o en efectivo.

El principal costo para la elaboración del producto es el trabajo de planta el cual representa un 50% del costo de producción

4.2. Modelo de extensión y sostenibilidad

a) Describa y cuantifique el grupo de beneficiarios/usuarios que tendrán motivos para utilizar el producto, servicio y/o proceso obtenido como resultado del proyecto.

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

b) Detalle de qué manera la solución innovadora satisface la necesidad y/u oportunidad para los beneficiarios/usuarios identificados (propuesta de valor⁴).

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

c) Describa qué herramientas y métodos se utilizarán para que los resultados de la propuesta lleguen efectivamente a los beneficiarios/usuarios identificados, quiénes la realizarán y cómo se evaluará su efectividad.

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

d) Describa con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del producto/servicio y/o proceso generado en el proyecto una vez finalizado el cofinanciamiento.

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

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

5. PLAN DE TRABAJO⁵

5.1. Indique el objetivo general de la propuesta⁶

El objetivo general es generar ingresos al diversificar la oferta en el mercado orgánico mediante la introducción de Amarescente, un bitter orgánico, producto exclusivo y con alto valor agregado.

5.2. Objetivos específicos, resultados y metodologías

Indique el objetivo específico⁷N°1

Incrementar las ventas de mi empresa en un 50% respecto al año 2019 durante año 2020

Resultados esperados ⁸ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado ⁹	Línea base indicador ¹⁰	Meta del indicador ¹¹	Fecha de alcance del RE (mes)
Aumento en la generación de likes, comentarios y seguidores en RRSS	N° de interacciones semanales promedio, valor obtenido de herramientas estadísticas RRSS	124	500	Diciembre 2020
Aumentar el reconocimiento de mi producto en el mercado nacional	N° de alcances semanales en RRSS	34	68	Diciembre 2020

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

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

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

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

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

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

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

Aumento en el interés por parte de los dueños de canales de venta en tienda	Interés de dueños de tiendas contactados	3 tiendas que comercializan Amarescente	N° de tiendas,10	Diciembre 2020
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.				
-Aumento en el número de trivias, formas de consumo y publicaciones en las redes sociales -Aumentar la participación en ferias comerciales -Incrementar la presencia de mi producto en tiendas orgánicas y gourmet a nivel nacional -Identificar las tiendas o canales de ventas acordes al segmento de clientes				

Indique el objetivo específico N°2				
<i>Aumentar las áreas de trabajo disponibles para el secado, macerado y almacenaje de hierbas</i>				
Resultados esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Indicador de resultado	Línea base indicador	Meta del indicador	Fecha de alcance del RE (mes)
Obtención de la entrega de obra finalizada de una sala de secado	Finalización de obra	Construcción en etapa 0	Entrega de obra finalizada	Septiembre 2020
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.				
-Contratar de un maestro de la construcción -Cotizar y comprar material estructural e instrumental para la sala de secado, macerado y almacenaje de hierbas -Supervisar la construcción de la construcción				

Indique el objetivo específico N°3				
Gestionar la certificación de suelo y producto orgánicos				
Resultados esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3	Indicador de resultado	Línea base indicador	Meta del indicador	Fecha de alcance del RE (mes)
Obtención de certificación orgánica de suelos y producto	La entrega del certificado correspondiente	Inicio de la solicitud	Finalización del proceso de acreditación	Septiembre 2020
Adaptación de mi sistema productivo ante certificación orgánica	Cumplimiento ante normativas orgánicas de producción	Inicio de la fase adaptativa	Finalización fase adaptativa	Septiembre 2020
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.				
- Cotización y búsqueda de una empresa certificadora de suelos orgánicos prestigiosa y acorde al presupuesto - Obtención de documentación solicitada por la empresa certificadora - Ejecución y modificación de posibles cambios dentro del proceso productivo en pos de la certificación orgánica				

5.3. Indique los hitos críticos para el proyecto.			
N°	Hitos críticos ¹²	Resultados esperados ¹³ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
1	Adjudicación de un proyecto con aporte de "capital semilla" SERCOTEC	Aumento en el interés de comerciantes por Amarescente	ABRIL 2020
2	Concluye el proceso de preparación y habilitación de suelos (autosustentable) para el cultivo y plantación de primeras hierbas (piloto)	Obtención de certificación orgánica de suelos y producto	DICIEMBRE 2017

¹² Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

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

3	Obtención del permiso de compra de alcohol potable e inscripción del biter ante entidad fiscalizadora SAG	Obtención de certificación orgánica de suelos y producto	JULIO 2018
4			
5			
n°			

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

N° OE	Actividades	Meses del año 1 (2020)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Aumento en el número de trivias, formas de consumo y publicaciones en las redes sociales				x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	Aumentar la participación en ferias comerciales										x	x	x
1	Incrementar la presencia de mi producto en tiendas orgánicas y gourmet a nivel						x		x		x		x
1	Identificar las tiendas o canales de ventas acordes al segmento de clientes						x						
2	Contratar de un maestro de la construcción								x				
2	Cotizar y comprar material estructural e instrumental para la sala de secado, macerado y almacenaje de hierbas								x				
2	Supervisar la construcción de la construcción								x	x			
3	Cotización y búsqueda de una empresa certificadora de suelos orgánicos prestigiosa y acorde al presupuesto								x				
3	Obtención de documentación solicitada por la empresa certificadora									x			
3	Ejecución y modificación de posibles cambios dentro del proceso productivo en pos de obtener la certificación orgánica								x	x			

N° OE	Actividades	Meses del año 2											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

5.5. Protección de los resultados			
a) Indique si la propuesta aborda la protección del bien, servicios o resultado generado por el proyecto. (Marque con una X)			
SÍ	x	NO	
b) Si su respuesta anterior fue Sí, detalle cuál o cuáles de los siguientes mecanismos tiene previsto utilizar para la protección: marca comercial, marcas colectivas, marcas de certificación, denominación de origen, indicación geográfica, patente de invención, derecho de autor, diseño industrial, modelo de utilidad o secreto industrial.			
1.- Inscripción de la marca en INAPI 2.- La obtención del certificado para suelos orgánicos y productos (empresa externa acreditada por SAG) 3.- Receta y composición del producto como secreto industrial			



5.6. Organización y equipo técnico de la propuesta

5.6.1. Organización de la propuesta

Describe el rol del ejecutor, asociados (si corresponde) y servicios de terceros (si corresponde) en la propuesta.

Ejecutor	El ejecutor (Postulante), solicitud de cotizaciones y búsqueda de canales de venta.
Asociado 1	(C. Rebolledo) Profesional de apoyo técnico encargada del desarrollo del producto y prototipaje
Asociado 2	(V. Catalán) Profesional de apoyo administrativo encargado de administrar entradas y salidas de dinero, además de gestionar contratación de personal .

5.6.2. Equipo técnico

Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico (profesionales) de la propuesta. Además, adjuntar:

- Carta de compromiso de cada integrante del equipo técnico (Anexo 4)
- Currículum vitae (CV) del postulante y los integrantes del equipo técnico (Anexo 5)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 6)

La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo con el siguiente cuadro:

1	Coordinador principal	3	Profesional de apoyo técnico	5	Profesional de apoyo administrativo
2	Coordinador alternativo	4	Equipo técnico	6	Mano de obra

Nº Cargo	Nombres y apellidos	Formación/ Profesión	Incremental ¹⁴ (si/no)	Describir en detalle el aporte técnico que llevará a cabo en la propuesta	Horas de dedicación totales
1	Paulino Hernán Catalán Rebolledo	Univ. Incompleto	No	solicitud de cotizaciones y búsqueda de canales de venta, fiscalizar construcción de sala de secado	160 hrs mensuales/2 años
3	María Cristina Rebolledo Robles	Univ. Completo	No	Desarrollo del producto y prototipaje	15hrs mensuales/2 años
5	Profesional de apoyo administrativo	Univ. Completo	No	Administrar entrada y salida de dinero procedente de ventas, contratación de maestro de la construcción encargado de obra (sala de secado), gestionar la obtención de certificación orgánica	10hrs mensuales/2 años

¹⁴ Profesionales que no son de planta, pero participarán en el proyecto, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.

5.6.3. Servicios de terceros

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros¹⁵

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

1	Empresa certificadora de suelo orgánico, la cual es acreditada por SAG
2	Maestro de la construcción encargado de la sala de secado, macerado y almacenaje de hierbas
3	
4	
n..	

¹⁵ Los servicios de terceros no pueden ser realizados por el equipo técnico del proyecto.

6. ANEXOS

ANEXO 1. CÉDULA DE IDENTIDAD POR AMBOS LADOS DEL POSTULANTE

Se debe presentar la cédula de identidad del postulante por ambos lados (debe estar vigente al momento de postular).

ANEXO 2. CERTIFICADO DE USUARIO INDAP DEL POSTULANTE

Se debe presentar un documento que acredite la calidad del postulante como usuario de INDAP, según el siguiente formato:

Lugar,

Fecha (día, mes, año)

Certifico que el Sr(a). **Nombre postulante**, RUT: **XX.XXX.XXX-X** (persona natural), está acreditad(a) como usuario(a) INDAP.

Se extiende la presente certificación para ser presentada a la postulación de la Convocatoria Regional 2020 Proyectos de Innovación "Innovando en los rubros Frutícola y Hortícola en la Región de La Araucanía".

Firma

Nombre:

Cargo:

RUT:

ANEXO 3. COMPROMISO DE EJECUCIÓN Y APORTES DEL POSTULANTE

El postulante manifiesta su compromiso con la ejecución del proyecto y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este formato:

Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma
Nombre del Postulante
Rut Postulante

ANEXO 4. CARTA DE COMPROMISO DE CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO

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

Lugar, Fecha (día, mes, año) Yo Nombre, RUT: XX.XXX.XXX-X, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Cargo en la propuesta, en la propuesta denominada “Nombre de la propuesta”, presentado a la Convocatoria Regional 2020 Proyectos de Innovación “Innovando en los rubros Frutícola y Hortícola en la Región de La Araucanía”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando número de horas por mes durante un total de número de meses, servicio que tendrá un costo total de monto en pesos, valor que se desglosa en monto en pesos como aporte FIA, monto en pesos como aportes pecuniarios de la Contraparte y monto en pesos como aportes no pecuniarios. Firma Nombre Cargo RUT

ANEXO 5. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL POSTULANTE Y CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO

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

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo:	
RUT:	
Profesión:	
Nombre de la empresa/organización donde trabaja:	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):	
Teléfono fijo:	
Teléfono celular:	
Email:	
Género (Masculino o Femenino):	
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	
Si corresponde contestar lo siguiente	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

ANEXO 7. CARTAS DE COMPROMISO DE EL O LOS ASOCIADO(S), SI CORRESPONDE

Se debe presentar una carta de compromiso de cada uno de los asociados identificados en la propuesta, según el siguiente formato:

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 Proyectos de Innovación “Innovando en los rubros Frutícola y Hortícola en la Región de La Araucanía”, aportando de la siguiente manera:

Firma

Nombre

Cargo

RUT

ANEXO 8. LITERATURA CITADA