|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción del problema. ¿A cuál de las temáticas propuestas se refiere?**  **Economías locales.  La idea es crear un mercado local, donde el precio de los productos sea justo y la calidad sea óptima para el consumo. Ya que al ser el productor quien venda su producto, sin intemediarios , el cliente puede conocer de donde proviene sus alimentos. La problemática a resolver es el alto precio que pagamos nuestros productos en góndola , siendo que al productor se le paga muy poco dinero por su esfuerzo. De esta manera creamos un comercio más justo en dónde se ven beneficiadas ambas partes. Productor y consumidor.** | |
| **Perfiles de usuario. ¿Para quiénes es un problema?**  **Por una parte soluciona el problema que tienen los pequeños horticultores que se ven al borde de la extinción ya que los grandes productores abastecen los mercados a precios inmejorables, de esta manera los pequeños productores, muchas veces, tienen dificultades para vender sus cosechas ya que no tienen lugar donde ofrecerlas; Por otro lado soluciona el problema que tenemos todos al comprar nuestros alimentos. Pagamos mucho, por productos de baja calidad, ya que son madurados en cámaras, fertilizados con agro tóxicos, no sabemos con certeza de donde proviene ese producto. Con la creación de una feria el cliente conoce directamente al productor de ese alimento, pudiéndose sacar cualquier tipo de duda mientras realiza su compra. De esta manera el comercio es más justo y sustentable.** | **Breve descripción de la propuesta.**  **¿Qué lo vuelve innovador?**  **La idea es crear una feria local donde los productores puedan llegar directamente al cliente. Lo innovador de este proyecto es que el cliente tiene la ventaja de conocer al productor, con todo lo que eso implica…  Un simple ejemplo de eso sería una persona como usted, como yo, yendo a comprar 1 kilo de tomates al supermercado, al precio de 50 pesos. Ese kilo de tomates al productor se lo pagaron 15 pesos. Con la creación de la feria ese productor que vendió sus tomates a $15 pesos va a poder ofrecer su producto a 30, obteniendo 15 pesos más por el mismo trabajo. Y Ahorrándole al consumidor 20 pesos por la misma compra.** |
| **Breve descripción de los costos que implica la puesta en marcha y operación del proyecto.**  **Breve descripción de los ingresos y egresos que se esperan.  La primer parte del proyecto ya se encuentra en marcha, fue la creación de la huerta que será anfitriona de otros productores y de los clientes que van a venir a la feria. Para consolidar la fase inicial sería de suma importancia terminar de sembrar la totalidad del terreno, para ello es necesario el uso de maquinaria cuyos costos se detallan abajo. También es necesario acondicionar sus instalaciones con el uso de polietileno para el invierno y media sombra para el verano, hay una estructura deteriorada pero se puede reparar, los costos del mismo está detallado abajo. Para la segunda parte del proyecto necesitamos stands que van a ser los que reciban a los demás productores, en principio la feria se realizará en el terreno donde funciona nuestra huerta, pero la idea es que la feria pueda ser móvil, y que se presente en distintas plazas de la ciudad una vez por semana para poder llegar a más personas. Para poder llevar a cabo esta fase del proyecto es necesario, además de los stands, un vehículo que pueda transportar la estructura de la feria. Los costos se detallan abajo.**  **Polietileno para invernadero: $ 40000 Reemplazar maderas de la estructura podrida: $ 10000 Mediasombra: $ 75000 Alambre, clavos, sujetadores, gastos varios de armado de invernáculo: $10000 Motocultivador: $ 25000 Cortadora de césped: 10000 Stands para feria: $20000 por 10 stands. $2000 cada uno (terminados) Vehículo para transporte de estructura de feria y de verduras: $50000 Pintura, arreglos, iluminaria feria = $20000 Herramientas varias = $20000   $ 280.000,00** | |