



Informe técnico final

Nombre del proyecto	Elaboración de una bebida alcohólica carbonatada a base de los azúcares fermentables propios del arándano que sea comercializable basándonos en las preferencias del consumidor en la búsqueda de producto
Código del proyecto	Código PYT-2013-0323
Nº de informe	Informe Final
Período informado	desde el 1 de Mayo hasta el 31 de Julio de 2015
Fecha de entrega	21 de Agosto de 2015



INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.
- Sobre la información presentada en el informe:
 - Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo aprobada por FIA.
 - Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
 - Debe ser totalmente consistente en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
 - Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero y ser totalmente consistente con ella.
- Sobre los anexos del informe:
 - Deben incluir toda la información que complemente y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
 - Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
 - También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información
- Sobre la presentación a FIA del informe:
 - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
 - La fecha de presentación debe ser la establecida en el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 2 por mil del último aporte cancelado.
 - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha válida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES	4
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO	4
3.	RESUMEN DEL PERÍODO	5
4.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO	7
5.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)	7
6.	RESULTADOS ESPERADOS (RE)	9
7.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS	14
8.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	14
9.	HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO	18
10.	CAMBIOS EN EL ENTORNO	18
11.	DIFUSIÓN	19
12.	CONCLUSIONES	20
13.	ANEXOS	22

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Comercial Milanese y Cia. Ltda.
Nombre(s) Asociado(s):	
Coordinador del Proyecto:	Gloria Lillo Ortiz
Regiones de ejecución:	Bío Bío
Fecha de inicio iniciativa:	1 de Agosto 2014
Fecha término Iniciativa:	31 de Marzo 2016

2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

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

Acumulados a la Fecha		Monto (\$)
Aportes FIA del proyecto		
1. Aportes entregados	Primer aporte	
	Segundo aporte	
	Tercer aporte	
	n aportes	
2. Total de aportes FIA entregados (suma N°1)		
3. Total de aportes FIA gastados		
4. Saldo real disponible (N°2 – N°3) de aportes FIA		
Aportes Contraparte del proyecto		
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario	
	No Pecuniario	
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario	
	No Pecuniario	
3. Saldo real disponible (N°1 – N°2) de aportes Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	

2.1 Saldo real disponible en el proyecto

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

SI	X
NO	

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

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

3. RESUMEN DEL PERÍODO

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

Las principales actividades realizadas en este período de ejecución del proyecto corresponden a:

Finalización de compra de equipos

Los últimos equipos son el concentrador y el dehuellador.

Dado el cambio originado en el proceso de elaboración por lograr un producto de óptima calidad se debió incorporar nuevos equipos al proyecto, la no existencia a nivel nacional de estos y el alto valor de importación nos vimos en la necesidad de solicitar a maestranzas locales especializadas en acero inoxidable que confeccionaran estos. Debido a lo sofisticado de estos equipos las maestranzas han presentado un retraso en la entrega, actualmente están en la etapa de calibración.

Bebida fermentada de arándanos:

- Fermentación en botellas en posición horizontal por 40 días
- Chequeo pH, Acidez Total (g/L Ac. Sulfúrico), Acidez Volátil (g/L Ac. Acético, Sulfuroso Libre (ppm) y Alcohol (%)
- Proceso Arrastre de borras al gollete de las botellas: botellas ubicadas en pupitres en forma invertida para el arrastre de las borras finas al gollete de la botella, además de movimientos rotatorios semanales (40 días).
- Degustación de producto para definir el licor de expedición y establecer el contenido final de dulzor en el producto

Segundo ensayo Arándanos

Segundo ensayo, se utilizaron 1200 Kg de **arándanos congelados**.

- Selección: los frutos fueron seleccionados manualmente eliminando hojas y bayas verdes.
- Descongelación de los frutos a temperatura de refrigeración.

- Molienda: se utilizó una moledora manual
- Extracción de jugo: extracción enzimática
- Floculación: separación de orujos y mostos
- Fermentación: incorporación de levaduras al mosto de arándanos
- Chequeo de pH, °Brix, densidad, acidez y alcohol
- Clarificación del vino base de Arándanos
- Almacenamiento a granel

Vinos espumantes:

- Clarificación de vinos bases (4 vinos base) (Bentonita) (7 días)
- Chequeo pH, Acidez Total (g/L Ac. Sulfúrico), Acidez Volátil (g/L Ac. Acético, Sulfuroso Libre (ppm) y Alcohol (%)
- Mezclas de vinos bases:
- Chardonnay & Moscatel Rosada
- Chardonnay & País
- Chardonnay & Moscatel de Alejandría
- País
- Moscatel de Alejandría & Moscatel Rasada
- Proceso de toma de espuma – adición de mosto concentrado, levaduras
- envasado y proceso de segunda fermentación en botella, reposo en posición horizontal (40 días)

Análisis final del Producto

Una vez realizado la etapa final del proceso fermentativo, arrastre de borras y deshuelle, se enviarán muestras al INTA y Laboratorio Central del SAG para su análisis final y validación técnica.

Primer ensayo Ponche de Arándanos

- Mezcla de vinos base de clarificados de arándanos (Arándanos Congelados) y vino base cepa País.
- Proceso de toma de espuma – adición de mosto concentrado, levaduras
- Envasado y proceso de segunda fermentación en botella, reposo en posición horizontal (40 días)

Análisis final del Producto

Una vez realizado la etapa final del proceso fermentativo, arrastre de borras y deshuelle, se enviarán muestras al INTA y Laboratorio Central del SAG para su análisis final y validación técnica.

Diseño de nombre y etiqueta de los productos

Se definieron los nombres y diseños de todos los productos en proceso, se enviaron al SAG para ser corregidas. Los nombres definitivos son los siguientes:

Productos	Nombre	Significado Mapudungun
-----------	--------	------------------------

1. Bebida Fermentada de Arándanos	<i>Kallfu</i>	Azul
2. Ponche de Arándanos	<i>Pewma</i>	Sueño
3. Espumantes (5 Variedades)	<i>Altue</i>	Terruño Amado
4. Vinagre	Vinagre de Arándanos	-

Participación en reuniones y seminarios de ProChile y el Gobierno Regional para una posible comercialización de los productos con China.

Seminario: “**Seminario Regional Agroalimentario: Estrategias para la Innovación y Desarrollo Sustentable**”, donde se habló con el Presidente de la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile, Sr. Hexing Wang, quien solicitó muestras para un posible comprador.

Reunión: **Gobierno Regional organizó Reunión con Delegación China proveniente del Wuhan**, para intercambio comercial. Donde se habló con el director del comité de Administración y Comercio de la ciudad de Wuhan, el Sr. Zhang Lin, quien se mostró muy interesado en que comercial Milanesa integre la delegación de Empresarios de la Región del Biobío que visitarán en noviembre del 2015 Feria empresarial que se llevara a cabo en dicha ciudad.

Reunión pendiente con el Gerente Agrícola de la Empresa Exportadora y Productora de Arándanos CarSol Fruit, Sr. Osvaldo Godoy Quiroz, quien está interesado en comprar nuestro producto Kallfu y destinarlo como regalo institucional para sus clientes en el mundo.

Por otra parte, el Sr. Cristian Pavés Cárcamo representante regional Ñuble de ProChile nos orientó mandándonos un estudio de mercado del vino embotellado en R. P. China, el cual nos dio las directrices para la modificación de las etiquetas para poder preparar y llevar muestras a China.

4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Elaborar una bebida alcohólica carbonatada a base de los azúcares fermentables del arándano para su comercialización, utilizando el fruto no exportable

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

1. Priorizar a los productores de arándanos de la región del Biobío y seleccionar a aquéllos que ofrezcan una materia prima de segunda categoría que cumpla con características físico-químicas, necesarios para el desarrollo del producto y con los cuales se pueda establecer un encadenamiento productivo.
2. Desarrollar y estandarizar una metodología para la carbonatación del espumante de arándano con características organolépticas y, funcionales óptimo, requerido para su comercialización.
3. Definir protocolos de envasado cumpliendo normas de comercialización nacional.
4. Desarrollar estrategia comercial para abordar el mercado nacional, considerando el perfil del cliente que consume espumante elaborado a partir de la uva, validando el prototipo técnica y comercialmente.

5.1. Porcentaje de Avance

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

N° OE	Descripción del OE	% de avance a la fecha
1	Priorizar a los productores de arándanos de la región del Biobío y seleccionar a aquéllos que ofrezcan una materia prima de segunda categoría que cumpla con características físico-químicas, necesarios para el desarrollo del producto y con los cuales se pueda establecer un encadenamiento productivo.	100%
2	Desarrollar y estandarizar una metodología para la carbonatación del espumante de arándano con características organolépticas y funcionales óptimo, requerido para su comercialización.	90%
3	Definir protocolos de envasado cumpliendo normas de comercialización nacional.	90%
4	Desarrollar estrategia comercial para abordar el mercado nacional, considerando el perfil del cliente que consume espumante elaborado a partir de la uva, validando el prototipo técnica y comercialmente.	40%

6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

6.1. Cuantificación del avance de los RE a la fecha

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1.1	Productores seleccionados y comprometidos	Productores	Número de productores seleccionados y comprometidos	0	>3	Mes 4	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Resultado 100% logrado, además se generaron alianzas de compra de Arándanos con las características deseadas para la siguiente temporada.</p> <p>Además, el Gerente Agrícola de la Empresa Exportadora y Productora de Arándanos CarSol Fruit, Sr. Osvaldo Godoy Quiroz, está interesado en comprar nuestro producto Kallfu y destinarlo como regalo institucional para sus clientes en el mundo. Dado que ha seguido muy de cerca el desarrollo de este proyecto.</p>								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1.2	Adquirir materia prima de segunda categoría de la región	Compra	Precio productor local/ precio exportadoras	<1	>1	Mes 5	80%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Se compró 3500 Kg de arándanos variedad Brillita y 3700 Kg de uva variedades Chardonnay, Moscatel de Alejandría rosada y blanca y uva país.</p> <p>Se solicitó prórroga para realizar un nuevo ensayo con fruta fresca en noviembre 2015 ya que por el retraso de inicio del proyecto no pudimos ensayar con más variedades de arándanos.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2.1	Definir el proceso óptimo de elaboración a escala piloto, revalidación del producto.	Proceso	Muestras envasas/ Muestras aprobadas.	0	>0	Mes 7	90%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Hasta la fecha se están desarrollando 7 productos a partir de la idea principal del proyecto. La bebida fermentada de arándano está en etapa final de desarrollo, faltando solo el proceso de Deguelle y posteriormente será enviada a analizar para su validación técnica. El resto de los productos desarrollados tienen un avance del 70%. Cabe destacar que se han obtenido resultados muy satisfactorios a la fecha, así lo pudo comprobar nuestra Ejecutiva del proyecto, Srta. Loreto Burgos en su última visita.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2.2	Metodología de espumante de calidad óptima carbonatación para obtención del	Carbonatación del producto	Volúmenes de CO ₂	0	1	Mes 7	90%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>En la búsqueda de elaborar un producto de alta calidad desistimos de este proceso ya que el CO₂ en los vinos tinto no se logra mantenerse por mucho tiempo una vez puesto en copa. Se optó por el proceso <i>Champenoir</i>, el que consiste en realizar una segunda fermentación en botella, lleva mucho más tiempo su elaboración pero se logra un producto de alta calidad.</p> <p>El proceso <i>Champenoir</i>, nos ha permitido obtener burbujas constantes, perladas y buena formación de corona en copa. Esta es una de las características fundamentales que esperábamos obtener en nuestro producto final, lo que no se habría logrado satisfactoriamente al usar la metodología de inyección de gas al envasar.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
Anexo 1. Fotos resultado Espuma								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3.1	Determinar la vida útil del producto	Durabilidad	Tiempo	0	>6 meses	Mes 9	0
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
No corresponde al periodo								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3.2	Definir envase del producto en cuanto a diseño y materialidad	Formato de envases	N° formatos	0	>1	Mes 8	90%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Este objetivo está desarrollado casi su totalidad, en el anexo 3 se muestra los diseños definitivos a la fecha, solo resta validar el grado alcohólico y aporte de antioxidantes, que se hará al finalizar el proceso.								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
Anexo 2. Diseño de nombre, etiquetas, contra etiquetas, logos actualizados								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3.3	Obtención resolución Sanitaria	Resolución Sanitaria	N° Resolución	0	1	Mes 9	60%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se realizó los trámites correspondientes de inscripción en los registros del SAG, de la Planta Piloto de Comercial Milanese y Cía Ltda. para Elaboración, Envasado y Comercialización de Bebidas Alcohólicas.								

También se enviaron las etiquetas al SAG para su corrección.

Se tramitando los documentos para presentarlos en la SEREMI de Salud de Ñuble para la obtención de la Resolución Sanitaria.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.1	Definir estrategia de marketing, promoción y difusión	Desarrollo de Estrategia Marketing, promoción y difusión	Nº estudios	0	1	Mes 8	10%

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

Se está iniciando la búsqueda de información para el perfilamiento de clientes y definiendo formato de encuesta para clientes potenciales.

Una vez terminados los productos se avanzara en esta etapa, pero ya se están realizando conversaciones con posibles compradores que se mencionan a continuación:

- Presidente de la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile, Sr. Hexing Wang, quien solicito muestras para un posible comprador.
- Director del comité de Administración y Comercio de la ciudad de Wuhan, el Sr. Zhang Lin, quien se mostró muy interesado en que comercial Milanese integre la delegación de Empresarios de la Región del Biobio que visitarán en noviembre del 2015 Feria empresarial que se llevara a cabo en dicha ciudad.
- Gerente Agrícola de la Empresa Exportadora y Productora de Arándanos CarSol Fruit, Sr. Osvaldo Godoy Quiroz, quien está interesado en comprar nuestro producto Kallfu y destinarlo como regalo institucional para sus clientes en el mundo.

También se han realizado algunas acciones de difusión:

- Se confeccionó una carpeta corporativa, donde se describen en español e inglés los productos desarrollados en este proyecto para difundirlo entre nuestros posibles clientes.
- Difusión radial local de nuestros productos.
- Confección de gigantografías para promocionar en carretera y frontis de la planta los productos.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Anexo 3. Carpeta Corporativa

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.2	Interacción con potenciales clientes Nacionales	Mercado	Cartas de interesados	0	3	Mes 10	30%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<ul style="list-style-type: none"> - Gerente Agrícola de la Empresa Exportadora y Productora de Arándanos CarSol Fruit, Sr. Osvaldo Godoy Quiroz, quien está interesado en comprar nuestro producto Kallfu y destinarlo como regalo institucional para sus clientes en el mundo. - Conversación con Gerente Comercial del Gran Hotel Isabel Riquelme, Sra. Jimena Cerda, quien se mostró interesada en incluir nuestros productos dentro de su carta. 								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.3	Concretar primera venta	Comercialización	1° venta	0	1	Mes 12	0
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
No corresponde al periodo								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								

7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS

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

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
Lentitud en la entrega de equipos	Hasta la fecha, el equipo de desguelle no ha sido entregado por el fabricante, ya que se encuentra en la etapa final de ajustes, porque económicamente comprar un equipo original estaba fuera de todo presupuesto.	La segunda fermentación en botella ha sido más prolongada de lo esperado, esto no resulta perjudicial para la calidad del producto final.
Extensión de plazo para finalizar el proyecto	Realización de más de un ensayo del producto, diversificar la oferta y determinar la vida útil de estos dentro del periodo del proyecto	Se concedió 8 meses de extensión de plazo. Fecha final del proyecto 31 de marzo de 2016.
Ensayo con arándanos Congelados	Dadas las bajas temperaturas ambientales en el periodo y la no existencia de un sistema de descongelación y control de temperatura en fermentación, provocó que cambios organolépticos en vino base de arándanos.	Una parte del vino base obtenido de los arándanos congelados se utilizó para la obtención del ponche. En el caso de la bebida fermentada de arándano a partir de arándanos congelados se realizará una segunda fermentación en botella con un volumen menor que nos permita sacar las conclusiones finales, respecto al uso de la materia prima congelada. El resto del vino base se destinará a elaboración de vinagre de arándano.

8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

Las actividades programadas en el proyecto se presentan a continuación y destacadas en amarillo las que corresponden al periodo actual:

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015														
			Trimestre														
			Jul-Sep		Oct-Dic			Ene-Mar			Abr- Jun			Jul-Sep			
1	1	Crear catastro de los agricultores de arándanos de la región del Bío Bío	X														
1	1.1	Realizar reunión informativa de la necesidad de materia prima en las distintas fechas y estándares de calidad.	X	X													
1	1.1	Coordinar el abastecimiento a través de una calendarización		X	X												
1	1.1	Desarrollar alianzas estratégicas con proveedores locales con requerimientos de calidad en la recepción de materias primas definidos en común acuerdo.	X	X													
1	1.1	Definir el volumen a requerir de los productores.			X												
1	1.2	Concretar compras de materias primas			X												
2	2.1	Compra de equipos e instalación planta piloto			X												
2	2.1	Pruebas funcionamiento de planta piloto (operatividad)			X												
2	2.1	Pruebas de elaboración del producto bebida espumante						X	X	X							
2	2.1	Realizar análisis de calidad del producto logrado (Sensorial, microbiológico y físico-químico)						X	X								
2	2.2	Monitoreo y registro de todos los parámetros.			X			X	X	X							
2	2.2	Segunda fermentación en botella del producto bebida fermentada									X	X	X				
2	2.2	Lograr producto validado												X			
3	3.1	Medición de duración del producto												X	X	X	

N° OE	N° RE	Actividades	Año 2014 / 2015													
			Trimestre													
			Jul-Sep			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr- Jun			Jul-Sep	
3	3.2	Definir tipo de envase								X						
3	3.2	Definir tipo de tapa								X						
3	3.2	Definir temperatura de envasado								X						
3	3.2	Definir proceso de segunda fermentación								X						
3	3.2	Pruebas de resistencia del envase								X						
3	3.2	Diseño del envase								X	X	X				
3	3.2	Confección etiqueta								X	X	X				
3	3.3	Tramitación Resolución Sanitaria											X	X		
4	4.1	Determinar perfil cliente, tamaño del mercado y principales requerimientos del mismo		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
4	4.1	Diseñar plan de marketing, promoción y difusión										X	X			
4	4.1	Desarrollo de material publicitario											X			
4	4.1	Publicitar el producto en feria o seminario.												X	X	
4	4.2	Gestionar reuniones con potenciales clientes											X	X	X	
4	4.2	Envío de muestras a los potenciales clientes (nacionales y/o internacionales)														X
4	4.3	Cerrar negocio con un cliente														X

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

- Pruebas de elaboración del producto bebida espumante
- Realizar análisis de calidad del producto logrado (Sensorial, microbiológico y físico-químico)
- Monitoreo y registro de todos los parámetros.
- Segunda fermentación en botella del producto bebida fermentada
- Definir proceso de segunda fermentación
- Diseño del envase
- Confección etiqueta
- Tramitación Resolución Sanitaria
- Determinar perfil cliente, tamaño del mercado y principales requerimientos del mismo
- Diseñar plan de marketing, promoción y difusión
- Desarrollo de material publicitario
- Gestionar reuniones con potenciales clientes

8.2. Actividades programadas y no realizadas en el período del informe

- Lograr producto validado
- Medición de duración del producto
- Pruebas de resistencia del envase
- Diseñar plan de marketing, promoción y difusión
- Publicitar el producto en feria o seminario.
- Envío de muestras a los potenciales clientes (nacionales y/o internacionales)
- Cerrar negocio con un cliente

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

No aplica

8.4. Actividades no programadas y realizadas en el período del informe

No aplica

9. HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO

Hitos críticos	Fecha programada de cumplimiento	Cumplimiento (SI / NO)	Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)
Prueba organolépticas y formación burbujas y corona en copa	Julio 2015	si	Anexo 1. Prueba de Espuma
Proceso de desguelle en productos con segunda fermentación en botella.	Julio 2015	No	Anexo 4 Foto botellas invertidas
Elaboración de bebida fermentada de arándanos utilizando materia prima congelada	Junio 2015	si	Anexo 5.
Reuniones para realizar exportación de los productos	Junio - Agosto 2015	si	

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

El retraso en el proceso de desguelle se debió a la no compra del equipo al fabricante, lo que implicada una importación y un costo fuera del presupuesto, por lo tanto se solicitó la confección del equipo a una maestranza local y actualmente está en la etapa de ajuste.

Una vez logrado lo anterior, se dará por finalizado el proceso y se enviaran las muestras a validar técnicamente.

10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

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

Hasta el momento no han existido cambios en el entorno que afecten el proyecto negativamente. Las encuestas realizadas a los agricultores de arándanos han demostrado una gran aceptabilidad y nos informan que no existe oferta de otras compañías con el mismo propósito o con algo parecido, solo se ha empezado a muy baja escala en la zona el proceso de deshidratación del arándano. Con la empresa CarSol Fruit, dada su gran extensión en la producción de arándanos nos han ofrecido ser también nuestros proveedores de arándanos en la siguiente temporada.

11. DIFUSIÓN

11.1. Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada

11.2. Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*

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

12. CONCLUSIONES

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

Si bien han existido algunos inconvenientes, que han retrasado el proyecto, estos se han resuelto de buena forma y se han ido realizando los ajustes correspondientes, es por ello que consideramos que el proyecto debiese llegar a buen término con la extensión de plazo solicitada.

Por otra parte, durante el proceso hemos trabajado en forma metódica y profesional para lograr óptima calidad en los productos terminados, que reflejen y representen la actividad agrícola de la zona. De esta manera podemos demostrar que en la región no solamente se produce materia prima, sino que también podemos agregar valor a estas y elaborar productos premium.

Actualmente existe una gran expectativa por el producto, la Srta. Claudia Suazo, Encargada Regional FIA Región del Biobío ha sido una gran promotora local.

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

De acuerdo a la acogida favorable a la extensión de plazo hasta el 31 de marzo del 2016, creemos que será posible lograr en su totalidad los objetivos establecidos en el plan operativo.

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

A pesar del retraso en el inicio del proyecto y los bajos aportes entregados para la realización del mismo, hemos logrado avanzar significativamente procurando la obtención de un producto de óptima calidad y distribuyendo en forma muy cuidadosa los recursos. Además estamos muy agradecidos de la buena disposición de FIA al permitirnos diversificar los productos aprovechando la situación presentada en la región con productores viñateros. También muy agradecidos a FIA por nuestra Planta Piloto que está muy bien equipada y ha sido motivo de felicitación por el buen manejo de los recursos

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

El nuevo equipo de trabajo se encuentran afiatados, contentos y conformes con los logros alcanzados hasta este momento.

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

Como recomendación para realizar un producto de buena calidad con las características organolépticas deseadas, se recomienda no utilizar materias primas congeladas durante la época más fría del año, ya que se dificulta el proceso de descongelado y también afecta a la temperatura que debe alcanzarse en la etapa de fermentación.

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

13. ANEXOS

Realice y enumere una lista de documentos adjuntados como anexos.

Anexo 1 Fotos Resultados Espumantes

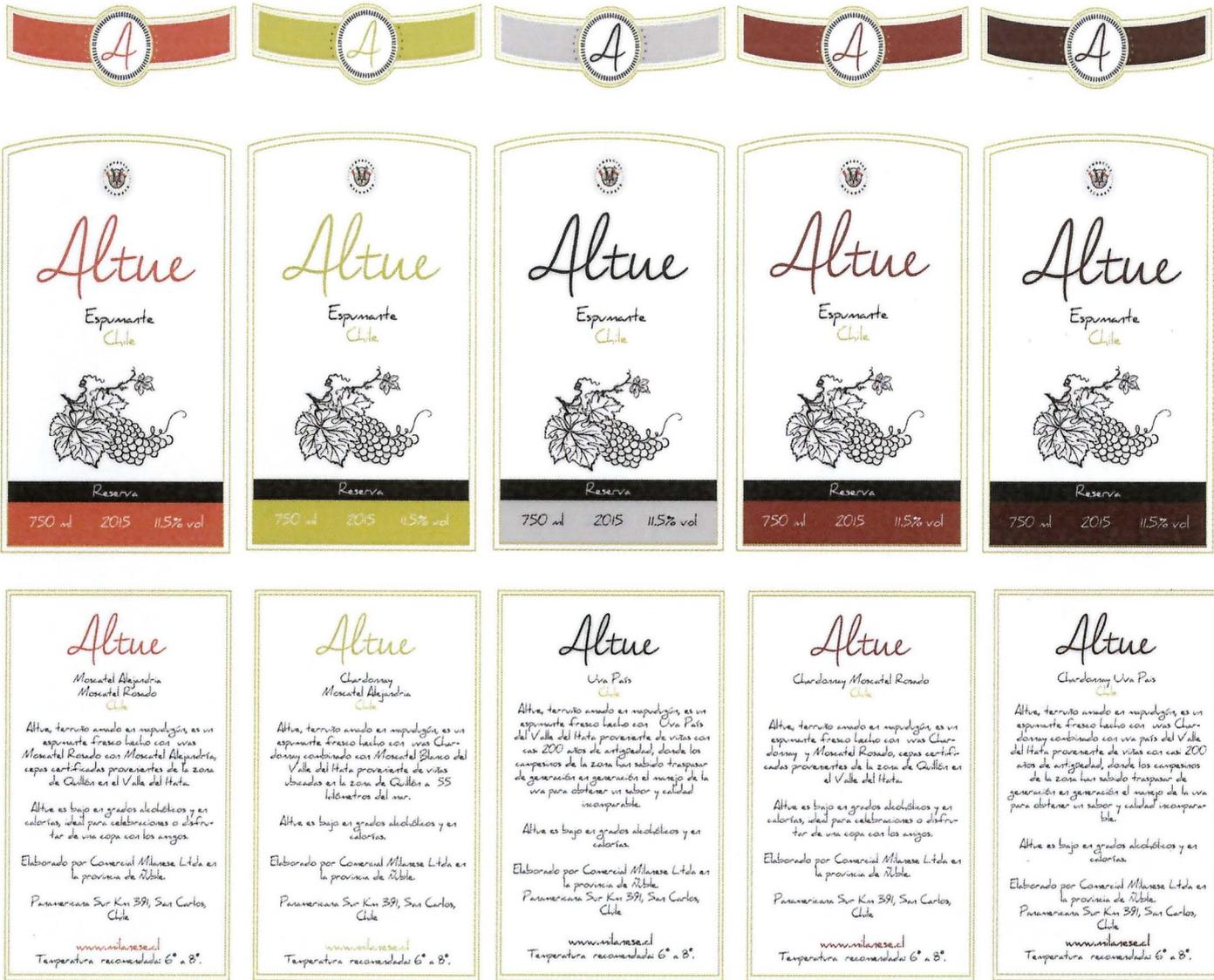
Anexo 2 Diseño de Nombre, Etiquetas y Logos Actualizados

Anexo 3 Carpeta Corporativa

Anexo 4 Proceso de Reposo, Segunda Fermentación

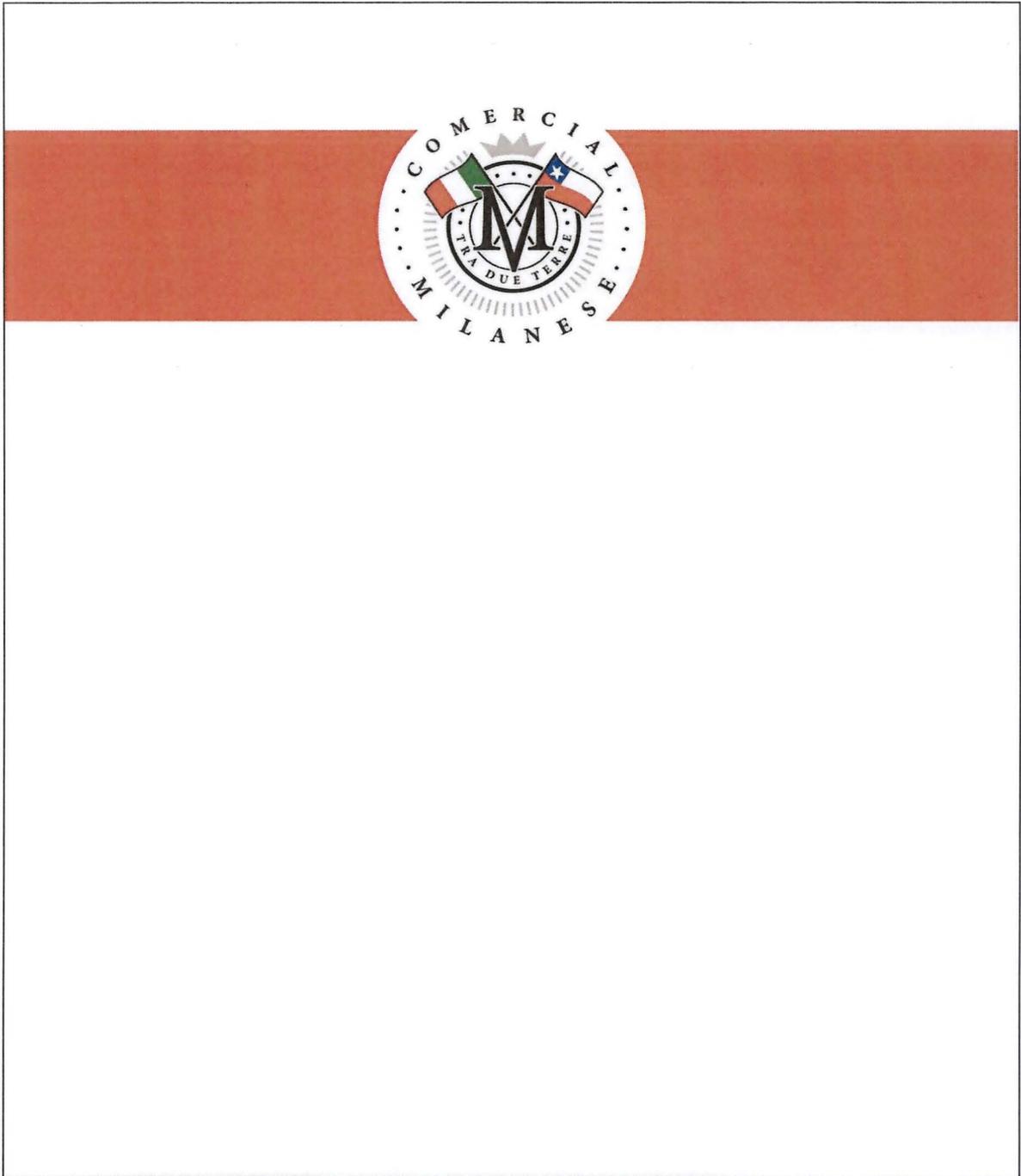
Anexo 1 Fotos Resultados Espumantes





 Altue Espumante Chile Reserva 375cl 2015 11,5% vol	 Altue Espumante Chile Reserva 375cl 2015 11,5% vol	 Altue Espumante Chile Reserva 375cl 2015 11,5% vol	 Altue Espumante Chile Reserva 375cl 2015 11,5% vol	 Altue Espumante Chile Reserva 375cl 2015 11,5% vol
 Altue Moscatel Alejandro Moscatel Rosado Chile <p>Altue, terruño anidado en su pedregal, es un espumante fresco hecho con uvas Moscatel Rosado con Moscatel Alejandro, cepas certificadas provenientes de la zona de Quillón en el Valle del Hufo.</p> <p>Altue es bajo en grados alcohólicos y en calorías, ideal para celebraciones o disfrutar de una copa con los amigos.</p> <p>Elaborado por Comercial Milnase Ltda en la provincia de Ñuble.</p> <p>Panamericana Sur Km 391, San Carlos, Chile</p> <p>www.milnase.cl Temperatura recomendada: 6° a 8°.</p>	 Altue Chardonnay Moscatel Alejandro Chile <p>Altue, terruño anidado en su pedregal, es un espumante fresco hecho con uvas Chardonnay combinado con Moscatel Blanco del Valle del Hufo, proveniente de viñedos ubicados en la zona de Quillón a 55 kilómetros del mar.</p> <p>Altue es bajo en grados alcohólicos y en calorías.</p> <p>Elaborado por Comercial Milnase Ltda en la provincia de Ñuble.</p> <p>Panamericana Sur Km 391, San Carlos, Chile</p> <p>www.milnase.cl Temperatura recomendada: 6° a 8°.</p>	 Altue Uva País Chile <p>Altue, terruño anidado en su pedregal, es un espumante fresco hecho con Uva País del Valle del Hufo, proveniente de viñedos con casi 200 años de antigüedad, donde los campesinos de la zona han sabido traspassar de generación en generación el manejo de la uva para obtener un sabor y calidad incomparable.</p> <p>Altue es bajo en grados alcohólicos y en calorías.</p> <p>Elaborado por Comercial Milnase Ltda en la provincia de Ñuble.</p> <p>Panamericana Sur Km 391, San Carlos, Chile</p> <p>www.milnase.cl Temperatura recomendada: 6° a 8°.</p>	 Altue Chardonnay Moscatel Rosado Chile <p>Altue, terruño anidado en su pedregal, es un espumante fresco hecho con uvas Chardonnay combinado con uvas País del Valle del Hufo, proveniente de viñedos con casi 200 años de antigüedad, donde los campesinos de la zona han sabido traspassar de generación en generación el manejo de la uva para obtener un sabor y calidad incomparable.</p> <p>Altue es bajo en grados alcohólicos y en calorías, ideal para celebraciones o disfrutar de una copa con los amigos.</p> <p>Elaborado por Comercial Milnase Ltda en la provincia de Ñuble.</p> <p>Panamericana Sur Km 391, San Carlos, Chile</p> <p>www.milnase.cl Temperatura recomendada: 6° a 8°.</p>	 Altue Chardonnay Uva País Chile <p>Altue, terruño anidado en su pedregal, es un espumante fresco hecho con uvas Chardonnay combinado con uvas País del Valle del Hufo, proveniente de viñedos con casi 200 años de antigüedad, donde los campesinos de la zona han sabido traspassar de generación en generación el manejo de la uva para obtener un sabor y calidad incomparable.</p> <p>Altue es bajo en grados alcohólicos y en calorías.</p> <p>Elaborado por Comercial Milnase Ltda en la provincia de Ñuble.</p> <p>Panamericana Sur Km 391, San Carlos, Chile</p> <p>www.milnase.cl Temperatura recomendada: 6° a 8°.</p>

Anexo 3 Carpeta Corporativa



Representante legal: Carmen Verónica Barra Concha



BOX 589, Chillán
www.milanese.cl

HISTORIA



La historia de Comercial Milanese y Cia. Ltda. es de emprendimiento, perseverancia y esfuerzo. Su fundador, Aldo Milanese Bertola nació en Torino, Italia, posterior a la Segunda Guerra Mundial en el año 1935 se traslada junto a sus padres y otros emigrantes italianos a diferentes lugares Chile, es así como Aldo y su familia se instalan en Hualañe, Curico, a los años se radican definitivamente en la ciudad de Chillán.

Como todo visionario, desde el primer momento, observó las carencias que tenía en esa época la ciudad y así comenzó a desarrollar su potencial emprendedor. Formó un Emporio donde elaboraba y comercializaba abarrotes y productos de elaboración propia, tales como: jamón, longanizas, queso de cerdo; productos que también se comercializaban en los alrededores de la zona. Paralelamente incursiono en el transporte público rural, adquiriendo un bus que su primer recorrido unió la localidad de Quinchamalí con Chillán.

Posteriormente incursionó en la agricultura, arrendó campos, fue creciendo en ese rubro de la viticultura llegando a ser socio fundador de la Cooperativa Vitivinícola de Nuble, donde se destacó como uno de los cooperados con mayor participación y aporte en uvas. También fue premiado como agricultor destacado en la Cooperativa Agrícola CAR.

El año 1980 adquiere las instalaciones de la ex Cooperativa Vinex Nuble e inicia la elaboración de vinos comercializándolos a las grandes viñas existentes en esos años en el país, entre ellas la Viña Santa Carolina, Viña Santa Rita y Viña San Pedro.

El año 1992 trajo desde Brasil un molino para elaborar arroz, el objetivo era transformarse en un poder comprador alternativo para los pequeños agricultores de la zona. Como la producción y la demanda crecieron, trajo un segundo molino, para abastecer a la provincia de Nuble y Concepción.

Falleció el año 2005 y Comercial Milanese y Cia Ltda. pasó a su viuda Carmen Verónica Barra Concha, quien continúa con el legado formado junto a su marido.

Comercial Milanese mantiene en pleno funcionamiento su Planta de vinificación y de guarda siendo pionera en la región en este rubro.

Desde el año 2013 la empresa comienza a agregar valor a sus líneas productivas, participa en el concurso de Innova Biobío, "Portafolio de Innovación" siendo premiada como una de las diez empresas más innovadoras de la Región, dando origen a una pasantía por el país Vasco durante septiembre del 2014.

Desde el año 2014 a la fecha se encuentra desarrollando el proyecto FIA titulado "Elaboración de una bebida fermentada en base a los azúcares propios del arándano, de bajo grado alcohólico y alto poder antioxidante", incorpora además la elaboración de ponche de arándano y espumantes de cepas certificadas de Chardonnay, Moscatel de Alejandría y uva País, esta última proveniente de viñas de más de 200 años.

Cuenta además con una moderna Planta Piloto equipada con maquinaria para elaborar vinos, espumantes, bebidas fermentas y ponches de frutas.

La empresa también se encuentra desarrollando los siguientes proyectos:

- Proyecto CORFO titulado "PROFO productor y comercializador de arroz del sur de Chile".
- Proyecto Innova Biobío titulado "Elaboración de alimentos funcionales en base a los subproductos del Arroz".

INFRAESTRUCTURA Y CAPACIDAD



Molino de Arroz

Comercial Milanesa y Cía. Ltda., cuenta con una planta procesadora y comercializadora de arroz. La marca utilizada es Doña Montse, con más de 20 años de vigencia. La empresa se caracteriza por la producción de arroz nacional, proveniente de la zona de Trapiche, Belén, San Gregorio de Niquén entre otras localidades de San Carlos.

La planta procesadora de arroz cuenta con romana, secador, seleccionador, dos molinos de capacidad de 750 Kg/h, planta envasadora y bodegas de almacenamiento de materias primas y producto terminado.

Además en su infraestructura posee: oficinas, red eléctrica monofásica y trifásica (autorización SEC), instalación sanitaria de agua potable (certificado de Dotación de la Seremi de Salud), 2 pozos profundos y planta de tratamiento de RILES (Autorización SEIA).
Vinificación

Planta de Vinificación, tiene una superficie construida de 4.500 m² con capacidad de molienda de 12 millones de Kg de uva contando con la siguiente infraestructura:

- Dos pozos de descarga de uvas para camiones.
- Patio cubierto de maquinarias en planta baja.
- 20 cubas cilíndricas de hormigón con capacidad de 40.000 litros cada una.
- 20 cubas cuadradas de hormigón con capacidad de 40.000 litros cada una.
- Losa de tránsito superior.
- Bodega a nivel de 1.600 m².
- Maquinaria para vendimia con una capacidad de 12.000.000 de kilos de uva.
- Instalaciones eléctricas monofásica y trifásica con autorización SEC, servicios y sistemas de evacuación de aguas lluvias de la planta baja.

Bodega de guarda consta de:

- Cuatro naves de guarda de vinos, construidas en hormigón armado y techumbre de fibrocemento, con una capacidad de 2.000.000 de litros cada nave.
- Agua potable, servicio de alcantarillado y planta de tratamiento de RILES

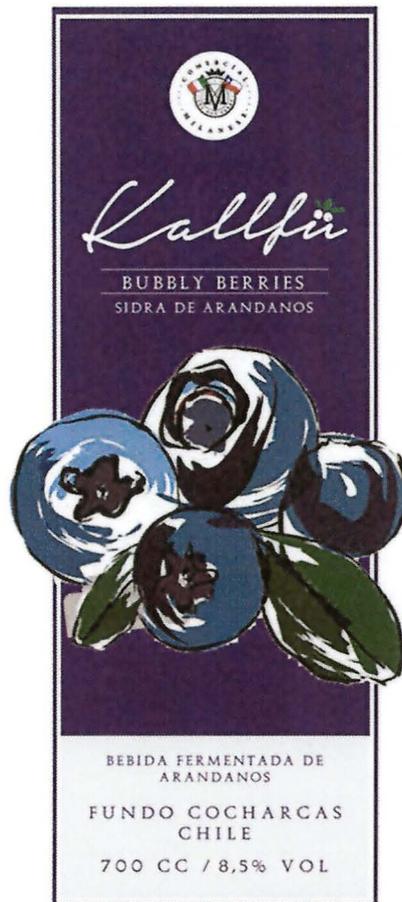
Planta piloto:

En la planta piloto se ensayan diferentes productos que están próximos a comercializar. Actualmente, se encuentra trabajando en los prototipos de una nueva línea de espumantes, bebidas de frutas fermentadas y ponches de fruta.

La infraestructura es la siguiente:

- Estanque macerador de acero inoxidable de 5 m³.
- Dos estanques fermentadores de acero inoxidable de 2,5 m³ cada uno.
- Dos estaques de acero inoxidable de 0,3 m³ cada uno.
- Bomba de remontaje.
- Despalilladora.
- Moledora eléctrica.
- Tapadora semiautomática para tapa corona.
- Tapadora semiautomática para tapa corcho.
- Sistema para realizar proceso de dehuella en la segunda fermentación en botella.



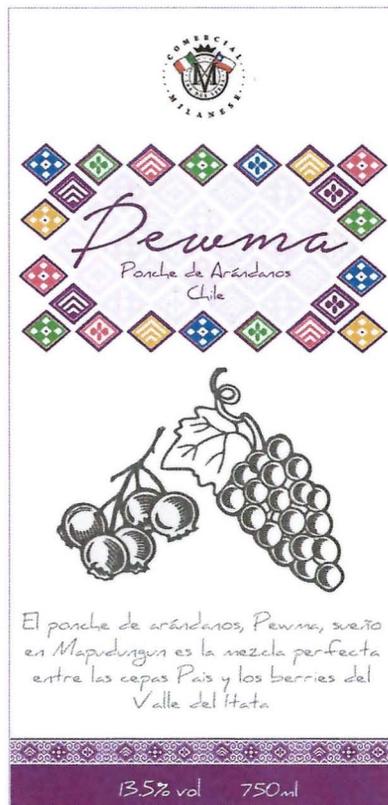


KALLFU BURBUJANTE DE ARÁNDANOS

Kallfú, azul en Mapudungun, es un burbujeante de arándanos que fue producido y elaborado en la provincia de Ñuble, Chile, tierra fértil de gran riqueza agrícola, que entrega a sus frutos una calidad inigualable por sus condiciones climáticas y las características de sus suelos. Kallfú es bajo en grados alcohólicos, en calorías y aporta un alto contenido antioxidante.

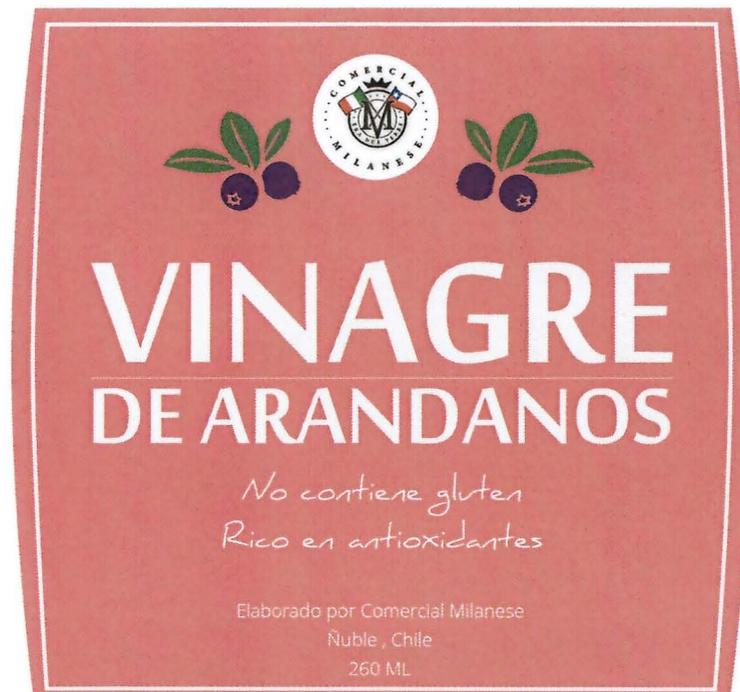
Es un burbujeante ideal para el público femenino, sofisticado que gusta de los sabores frutales y primaverales.

Sus grados alcohólicos son 8,5 y la temperatura recomendada para servir es de 6° a 8°C.



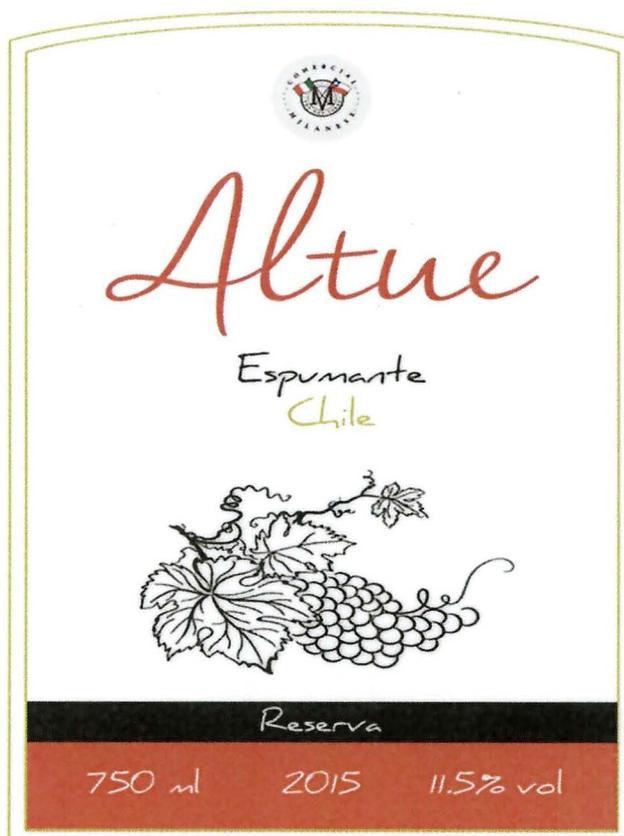
PEWMA, PONCHE DE ARÁNDANOS

El ponche de arándanos, Pewma, sueño en Mapudungun es la mezcla perfecta entre las cepas Pais y los berries del Valle del Itata donde las oscilaciones de temperatura y los nutrientes del suelo, permiten un fruto dulce y de intenso sabor. Pewma es un ponche primaveral, alegre ideal para tomar en celebraciones.



VINAGRE DE ARÁNDANOS

El vinagre de arándanos es una excelente opción como aderezo a sus ensaladas o como aliño en algunos tipos de carnes para ser asadas al horno o a la parrilla. Tiene un sabor frutal suave y una textura más espesa que concentra su aroma y sabor, además entrega antioxidantes propios del arándano. Sus frutos son producidos en la provincia de Ñuble, que gracias a sus oscilaciones térmicas y suelos ricos en minerales, aportan al producto final características inigualables.



ALTUE ESPUMANTE

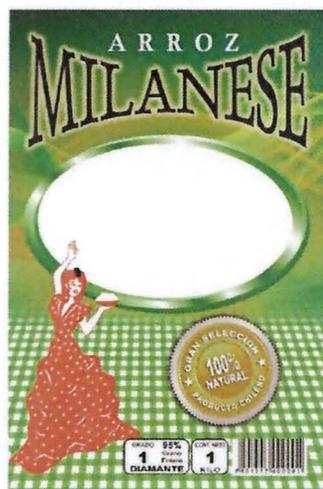
Altué, terruño amado en Mapudungun, es un espumante que se puede encontrar en cinco versiones:

- Chardonnay & Moscatel Rosado
- Chardonnay & País
- Chardonnay & Moscatel de Alejandría
- País
- Moscatel de Alejandría & Moscatel Rosado

El espumante está elaborado con uvas de cepas certificadas de la zona de Quillón y de Portezuelo, arribas pertenecientes al Valle del Itata. Las combinaciones con uva país del mismo valle provienen de viñas con casi 200 años de antigüedad, donde los campesinos de la zona han sabido traspasar de generación en generación el manejo de la uva para obtener un sabor y calidad incomparable.

Altue tiene 11,5 grados alcohólicos y es bajo en calorías. Ideal para brindar con amigos y en familia.

PRODUCTOS



Anexo 4 Proceso de Reposo, Segunda Fermentación



