



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



**CÓDIGO**  
(uso interno)

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN**  
**ETAPA 2**  
CONVOCATORIA NACIONAL 2019  
**Jóvenes Innovadores**



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



## 1 FICHA RESUMEN

### 1.1 Nombre del proyecto

Ampliar la oferta vitivinícola del de la zona produciendo Arrope de Uva País

### 1.2 Resuma brevemente el proyecto (1.000 caracteres)

Los productores de la zona vitivinícola de NAME se ven muy afectados por los bajos precios que pagan las industrias por los kilos de uva país. Actualmente producir un kilo de una cuesta entre \$110 a \$130 pesos y las empresas empezaron a pagar \$60 pesos por kilo. También hay un sobre stock en los litros de vinos, lo que limita las ventas de vinos campesinos a bajos precios y poco volumen de venta.

Lo que busco es ampliar la oferta de productos produciendo Arrope de uva país. Lo que genera una nueva oportunidad para el productor de uva y de vino. El arrope siempre se ha producido en los campos chilenos de manera familiar para endulzar el mote con huesillos y hacer sopaipillas pasadas. Al ser de producción familiar es difícil de encontrar en las tiendas retail.

El arrope se produce mediante la deshidratación de jugo de uva al realizar una cocción a fuego lento, es aquí donde se concentran y caramelizan los azúcares.

Entonces es necesario realizar mejoras y adaptaciones en los procesos y equipos de producción, realizar análisis nutricional al producto, mejorar el envasado y embalaje para hacer un producto atractivo y de calidad para el cliente. Realizar un fuerte marketing en sitios web, redes sociales y exposiciones para informar y dar a conocer el arrope a los consumidores. Tener reuniones con chef o restaurants que estén dispuestos a innovar en sus cocteles, platillos y postres donde pueden usar el arrope como base, ampliando la variedad de usos de este almíbar.

## 2 PROBLEMA

2.1 ¿Cuál es el problema que quieren abordar? (Máximo 250 caracteres)

Los bajos precios que obtienen los productores de uva país centenaria de las ventas de sus uvas, no costean el valor de producir la uva. Y la poca diversidad e innovación de productos vitivinícola que hay en la zona.

2.2 ¿Por qué se genera este problema? Describa y cuantifique las **causas** que lo generan. (Máximo 1.000 caracteres)

-El sobre Stock que tiene las industria en la producción de vinos actualmente, generan que compren la uva muy barata.  
-El miedo a innovar, los productores de uva no quieren cambiar sus hábitos de vender sus productos (vino, uva, arrope, etc.) en la comodidad de su hogar y tienen miedo de salir a ofrecer sus productos en envases poco uniformes.

2.3 ¿Cuáles son las consecuencias que genera este problema? Describa y cuantifique sus **efectos** en la industria/mercado/sector productivo según corresponda. (Máximo 1.000 caracteres)

-Algunos productores de uva deciden abandonar los viñedos centenarios o arrancarlos por que actualmente le genera trabajo y pérdidas, lo que no es rentable para ellos.  
-La falta de renovación del recurso humano. Los jóvenes no se quedan en los campos al ver el sacrificio que es trabajar en el campo y optan por ejercer otras profesiones, por ende se está perdiendo esta identidad o tradición campesina.  
-Las nuevas generaciones familiares no saben los que es el arrope porque ha mermado su producción y es difícil de encontrar.  
-El mercado culinario está siendo privado de un producto con potencial para desarrollar nuevas recetas.



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



2.4 ¿Quiénes se ven afectados directamente por este problema? Describa y cuantifique al cliente/usuario según corresponda. (Máximo 500 caracteres)

Los principales afectados son los productores de uva país, que al ser mal pagado su trabajo de una temporada productiva, genera el abandono de los viñedos, las pérdidas de las tradiciones campesinas que conlleva a la pérdida de procesos y productos producidos en los campos chilenos. Los jóvenes no están interesados en aprender y mantener estas técnicas.

2.5 ¿Cómo se ven afectados los clientes/usuarios por este problema? Cuantifique. (Máximo 500 caracteres)

La pérdida o ignorancia de la producción de arropo por parte de los consumidores, desconocen sus tradiciones y su valor alimenticio. Personas que no sabían o no saben de la existencia del arropo la historia que tiene y su origen natural. Los consumidores optan por comprar otros productos industriales o sintéticos para endulzar sus cocteles, platos o postres. Pérdida de una identidad nacional al dejar de producir arropo.

### 3 SOLUCIÓN INNOVADORA

3.1 ¿Cuál es la solución que proponen para resolver el problema identificado?  
(Máximo 250 caracteres)

Dar a conocer al mercado un producto culinario de gran historia campesina y de origen natural que proviene de la uva país. Optimizar algunos procesos de elaboración, mejorar el envasado, embalaje y distribución del arropo haciéndolo atractivo para el cliente. Hacer una ampliación de los canales de ventas y marketing. Informar al consumidor por sitios web, redes sociales y ferias donde se puede obtener el producto y como usarlo. Generando alianzas con restaurants y tiendas boutique.

3.2 ¿A qué **causas** del problema responde la solución? Responder de acuerdo a lo indicado en el punto 2.2. (Máximo 500 caracteres)

- El productor de uva amplia sus opciones de vender uva o solo producir vino.
- El productor no vende su uva a bajos costo.
- Le genera un mejor valor agregado a un producto con identidad campesina.
- Se ofrece el arropo en un buen envase que permita si optima conservación y los detalles nutricionales legibles para el cliente.

3.3 ¿Quiénes son los clientes y/o usuarios potenciales de la solución? Describa y cuantifique. (Máximo 500 caracteres)

Potenciales clientes son los consumidores de productos boutique ligados al mundo vitivinícola. También son los chefs o restaurantes que pueden ampliar sus opciones en el ámbito gastronómico de sus creaciones a ofrecer al público. Consumidores que ya conocían el producto y anhelaban volver a probar algo que solo habían conseguido en su niñez.

3.4 ¿De qué manera la solución resuelve el problema y cuáles son los beneficios generados para los clientes y/o usuarios? (Máximo 1.000 caracteres)

Los productores de uva no se limitan a solo vender la uva, pueden ampliar la calidad y variedad de sus productos pudiendo abrir el mercado del enoturismo. Se optimizan los envases y embalajes siendo más atractivo y fácil de adquirir el producto. Se mejoran los canales de distribución y marketing manteniendo informado al consumidor sobre que producto está obteniendo su valor histórico y nutricional.

3.5 ¿Qué soluciones actualmente resuelven o intentan resolver el problema identificado?<sup>1</sup>(Máximo 1.000 caracteres)

Disminuir la incertidumbre de información del arropo, la historia campesina, la información nutricional y los usos que se le puede dar.

El productor disminuye o elimina su dependencia de vender solo la uva barata.

El mejorar la presentación conlleva mejorar el envase y embalaje lo que lo hace más atractivo para el consumidor.

Hacer un análisis nutricional por un laboratorio certificado mejora la fiabilidad sobre lo sano que es el arropo y el aporte en calorías que entrega por porción recomendada.

Generar atracción en los jóvenes por replicar y mantener estas tradiciones campesinas

Se amplía el rubro de sabores culinarios al integrar el arropo como base.

3.6 Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución propuesta con las otras soluciones que actualmente resuelven o intentan resolver el problema identificado?<sup>2</sup> Describa y cuantifique. (Máximo 1.000 caracteres)

Una gran diferencia es la materia prima con la que se trabaja que es la uva país, una cepa con mucha trayectoria e historia centenaria en Chile, a la cual le damos un valor agregado importante. Ya que representa un producto de alta calidad y proceso típico de campo chileno que es la producción de arropo.

El producir arropo de uva país genera una revalorización a un producto que está un poco olvidado entre las tradiciones campesinas y nos permite captar la atención de nuevos clientes que desconocían la existencia del arropo.

Generando una oportunidad de hacer alianzas con tiendas y restaurantes.

<sup>1</sup>Indique los últimos avances a nivel regional, nacional e internacional que resuelven o están intentando solucionar el problema.

Considerar las últimas investigaciones, patentes, desarrollo de productos, servicios, entre otros. Buscar en base nacional de proyectos [www.fia.cl](http://www.fia.cl).

<sup>2</sup> Indique el atributo diferenciador de la solución propuesta respecto a la oferta actual del mercado u otras soluciones que apuntan a resolver ese problema.

3.7 De acuerdo a lo anterior, indique el tipo de innovación<sup>3</sup> que se pretende desarrollar:

Tipo innovación	Descripción	Marque con una X
Innovación Producto	Una innovación de producto es la introducción en el mercado de un bien o un servicio nuevo o significativamente mejorado, en cuanto a sus características o al uso al que se destina.	
Innovación Procesos	Una innovación de proceso es la implementación de un nuevo o significativamente mejorado proceso de producción, método de distribución o actividad de soporte para los bienes o servicios.	X
Innovación Marketing	Implementación de un nuevo concepto de marketing, estrategia o modelo de negocios que difiera significativamente del método de marketing existente en la empresa y el cual no ha sido utilizado antes. Implice cambios significativos del diseño o envasado de un producto, promoción o precios.	X
Innovación Organizacional	Introducción de una nueva metodología en las prácticas de la empresa y/u organización (incluyendo administración del conocimiento), la organización del lugar de trabajo o las relaciones externas que no han sido usadas en la empresa anteriormente.	

<sup>3</sup>Definición según Manual de Oslo, 3° edición año 2005.

## 4 VÍNCULO CON SECTOR AGRARIO

4.1 ¿Cómo el proyecto se vincula con el sector agrario, agroalimentario y forestal nacional? (Máximo 1.000 caracteres)

Se vincula directamente con el sector agroalimentario ya que usamos uva país como materia prima, con la finalidad de obtener un concentrado o almíbar de origen natural para uso culinario en cocteles, platillos y postres.

4.2 ¿Cómo se beneficiará el sector agrario, agroalimentario y forestal nacional con el desarrollo del proyecto? Describa y cuantifique claramente quiénes y cómo se verán beneficiados. (Máximo 1.000 caracteres)

Los productores de uva país:

Se beneficia mediante la obtención y revalorización de un producto gastronómico que posee una gran historia campesina, proveniente de las uvas país. Además le estamos dando un valor agregado a procesos típicos y culturales de la producción de arrope.

También ampliamos las opciones que pueden emplear los productores de uva, no solo la producción de un buen vino ni la venta de uvas a granel. Mejorando la oferta actual de productos vitivinícolas en la zona y generando una atracción futura orientada al enoturismo.

Los clientes:

Conocen un nuevo producto con raíces campesinas de origen de uva país. Amplían su oferta a endulzantes naturales que pueden obtener en el mercado existente.

Los chefs y restaurantes pueden mejorar la gama de sabores y preparaciones de sus platillos, cocteles y postres.

Algunos consumidores que ya conocían el arrope lo pueden obtener fácilmente y recodar los buenos momentos que vivieron en su niñez.

## 5 NIVEL DE DESARROLLO

5.1 Indique en qué etapa de desarrollo<sup>4</sup> se encuentra el proyecto;

Nivel	Detalle	Marque con una X
Idea	Concepto no probado, no se han realizado pruebas	
Investigación básica	Principios postulados y observados, pero no hay pruebas experimentales disponibles	x
Formulación de la tecnología	Se han formulado conceptos e hipótesis	
Investigación aplicada	Han completado las primeras pruebas en laboratorio, prueba de concepto realizada	
Prototipo I	Prototipo a pequeña escala realizado en laboratorio ("prototipo rudimentario")	
Prototipo II	Prototipo a gran escala probado en terreno	
Prototipo III	Sistema de prototipo testeado en terreno con desempeño cercano al esperado	
Prototipo IV	Sistema demostrativo pre-comercial funcionando en ambiente operativo (sistema robusto).	
Validación comercial	Primera versión comercial. Problemas de manufactura y diseño resueltos.	
Disponible en mercado	Aplicación comercial completa. Tecnología disponible para los consumidores.	

5.2 ¿Cuál es el grado de avance y los resultados que han obtenido hasta el momento?  
(Máximo 1000 caracteres)

Actualmente se hizo una producción de arrope de manera artesanal, para ver que tanto lo conoce el público de exposiciones de vino y ser usado como un prototipo viendo la viabilidad, duración del arrope e información general acerca de este almíbar.

5.3 Indique los fondos del Estado que han recibido, y las actuales postulaciones.

¿Han recibido fondos del Estado?	Sí	x	No
En caso afirmativo indicar;			
Nombre fondo	Mi Raíz FIA		
Año adjudicación	2017		
Monto adjudicado			

<sup>4</sup> Nivel de desarrollo basado en Technology Readiness Level.



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



¿Está vinculado con esta postulación?	Sí X	No
En caso afirmativo, indique cómo se vinculan	Se ocupa la misma materia prima	

¿Actualmente, están postulando a fondos del Estado?	Sí	No x
En caso afirmativo indicar;		
Nombre fondo		
Año entrega resultados		
Monto solicitado		
¿Está vinculado con esta postulación?	Sí	No
En caso afirmativo, indique cómo se vinculan		

#### 5.4 Formalización empresa

¿Su emprendimiento es una empresa constituida legalmente?	Sí x	No
¿Cuánto tiempo lleva constituido legalmente?	Entre 0 - 1 años	
	Entre 1 - 2 años	
	Entre 2 o más años	x

## 6 EQUIPO

### 6.1 Representante del equipo

Indique los datos del representante del equipo, quien será la contraparte técnica y financiera de FIA.

Nombre completo		Sebastián Enrique Sánchez Quero	
RUT			
Fecha de nacimiento (dd/mm/aa) <sup>5</sup>			
Nacionalidad <sup>6</sup>		Chileno	
E-mail			
Teléfono de contacto			
Dirección de contacto para envío de documentación		Calle y número	
		Comuna	
		Ciudad	
		Región	Maule
Género		Femenino	<input type="checkbox"/>
		Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>
Estudios pregrado	Tipo de institución educacional	Técnico nivel medio	<input checked="" type="checkbox"/>
		Centro de Formación Técnico	<input checked="" type="checkbox"/>
		Instituto Profesional	<input type="checkbox"/>
		Universidad	<input type="checkbox"/>
	Nombre institución	Liceo nuestra señora de las mercedes Inacap	
	Carrera	Tecnico Agrícola Tecnólogo en Vitivinicultura	
¿Terminó sus estudios?	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	
	No	<input type="checkbox"/>	
Estudios postgrado	Grado académico	Magister	<input type="checkbox"/>
		Doctorado	<input type="checkbox"/>
	Nombre institución		
	Carrera		
	¿Terminó sus estudios?	Sí	<input type="checkbox"/>
No		<input type="checkbox"/>	
Describe brevemente tus capacidades y experiencia relacionada con la propuesta (500 caracteres).			
<p><i>Desde pequeño que estoy ligado al campo, sobre todo al área de producción de uva ya que mi papá tiene 2 hectáreas de uva país. De aquí nace BODEGA CIENAGA que es un proyecto que busca dar valor agregado al vino de uva país. Desde el 2016 que vengo mostrando la calidad del vino producido de esta cepa y hasta la fecha mantengo con fuerza mis ideas llevando mi vino a diferentes partes de Chile. Además soy tecnólogo en vitivinicultura y me encuentro ejerciendo mi profesión.</i></p>			

<sup>5</sup> Debe adjuntar la fotocopia de la Cédula de Identidad (C.I.) en Anexo 1.

<sup>6</sup> En caso que sea extranjero adjuntar la Cédula de Identidad para Extranjeros (C.I.)



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



6.2 ¿Qué han hecho juntos como equipo y por qué son capaces de llevar a cabo esta propuesta?



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



### 6.3 Asociado 1

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

DATOS ASOCIADO 1				
Nombre completo / Razón social		Bodega Cienaga SpA		
Actividad / Giro		Elaboración de vinos		
RUT				
E-mail				
Teléfono de contacto				
Dirección de contacto para envío de documentación (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)				
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA?		SI		
		NO	x	
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.				
REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO 1				
Si el asociado corresponde a una persona jurídica, complete el siguiente cuadro.				
Nombre completo		Sebastián Enrique Sánchez Quero		
Cargo que ocupa el representante legal en la entidad		Dueño		
RUT				
Nacionalidad		Chileno		
Género	Femenino		Masculino	x
Etnia	SI (Indique cual)		NO	
Dirección de contacto				
Teléfono de contacto				
E-mail				
Profesión		Tecnólogo en Vitivinicultura		
Indicar brevemente cuál es su vinculación con la propuesta. (Máximo 1.000 caracteres)				
<p><i>Bodega Cienaga comenzó el 2016 y busca llevar las bondades y exquisiteces de la uva país a la mesa de los chilenos y extranjeros.</i></p> <p><i>El mayor vínculo es que se trabajo con la misma materia prima (UVA PAIS).</i></p> <p><i>En la empresa el único propietario es Sebastián Sánchez con el 100% de las acciones, que es quien lleva a cabo la postulación al proyecto.</i></p>				

#### 6.4 Servicios de terceros

En el caso que corresponda, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros, las cuales no pueden ser realizadas por integrantes del equipo.

N°	Enumere las actividades y servicios que serán externalizados para la ejecución del proyecto
1	Análisis Nutricional: Se contratará el servicio de un laboratorio certificado para hacer dicho análisis y tener un respaldo fidedigno de las características del arrope.
2	Tecnóloga en alimentos: Se solicitara ayuda para ver el tema del envasado, como distribuir e la información alimenticia obtenida del laboratorio y definir periodo de duración recomendable.
3	Enólogo: Su función es prestar ayuda para determinar fechas de cosecha de uva óptima, renovación de algunos insumos y procesos para la elaboración del arrope. También ayuda para ver las mejores opciones de conservación del arrope.
4	Diseñador Grafio: estará encargado de confeccionar la etiqueta, marca y proveer material para mejorar difusión ya sea folletos, pendones, etc.
5	Desarrollador web: Su función es crear el sitio web para promocionar el producto y enseñar a cómo usar la página para mantener actualizada.
6	Envasado: Se realizara la primera producción de arrope en una sala que ya cuenta con resolución sanitaria y esta con todos sus documentos al día. El ítem de Infraestructura se podría ver afectado debido a esta actividad. (Por definir).
7	Chef: Se contratara a un chef a cual se le proveerá Arrope para generar platillos, cocteles o postres y realizar publicaciones en las redes sociales de este chef.

## 7 PLAN DE TRABAJO

### 7.1 Objetivos, resultados esperados y metodología

Defina un objetivo general y a partir de éste 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).

Objetivo general <sup>7</sup>
Aumentar la oferta vitivinícola produciendo arrope de uva país centenaria, mejorando desde la elaboración hasta la comercialización de producto.

Objetivo específico N°1 <sup>8</sup>	
Producir arrope de uva	
Resultados Esperados <sup>9</sup> que se esperan conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Fecha de alcance (mes de ejecución)
Optimizar y mejorar la eficiencia de los procesos y equipos para la producción de arrope. Obtener la asesoría por profesionales del área enológica y alimenticia, para la puesta en marcha de la primera producción ya sea en una sala propia o arrendar un espacio para hacer la primera producción. Obtener un análisis nutricional certificado y fidedigno.	Diciembre 2019 A Junio 2020
Describa el método <sup>10</sup> para cumplir el objetivo específico N°1: (Máximo 2.000 caracteres)	

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> 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 cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>9</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados 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.

<sup>10</sup> Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos y actividades que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

<p>A- Adquirir equipos adecuados para producir arropo: Realizar cotización y posterior compra de quipos para mejorar la producción y envasado del arropo. También realizar la compra de algunos materiales que son necesarios en la producción del arropo.</p> <p>B- Definir quienes serán los profesionales de apoyo en alimentos y enología: Contratar a un enólogo para asesoría en cosecha de uva, elaboración y guarda del arropo. Contratar a un Tecnólogo en alimentos para asesoría en el área alimenticia y nutricional.</p> <p>C- Construir sala de almacenamiento y producir arropo en una sala certificada: Realizar la primera producción de arropo en una sala de procesos certificada, realizar la construcción de una sala de almacenamiento para el arropo envasado.</p> <p>D- Realizar análisis nutricional por un laboratorio certificado: Contactarse con un laboratorio certificado que realice análisis nutricional de alimentos y mandar a realizar análisis para saber las propiedades del arropo.</p>	
Objetivo específico N°2 <sup>11</sup>	
Definir estrategia de posicionamiento	
Resultados Esperados <sup>12</sup> que se esperan conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Fecha de alcance (mes de ejecución)
Contactar a un diseñador grafica para realizar la marca y etiqueta del arropo. Ponerse en contacto con INAPI para hacer el registró de marca correspondiente. Comprar los insumos para el envasado y posterior embalaje o guarda según corresponda. Comenzar a viajar para buscar tienda o restaurantes para definir el cómo hacer llegar el producto a la tienda.	Julio 2020 A Diciembre 2021
Describa el método <sup>13</sup> para cumplir el objetivo específico N°2: (Máximo 2.000 caracteres)	
<p>A- Crear marca y etiqueta del producto: Realizar una marca del producto y confeccionar la etiqueta con la asesoría de un Diseñador Grafico.</p> <p>B- Asegurar la propiedad intelectual del proyecto y de la marca: Gestionar la inscripción de la marca y del proyecto en el INAPI.</p> <p>C- Definir el envasado y embalaje del arropo: Realizar compra de botellas y cajas de cartón para asegurar una buena guarda y fácil manipulación del arropo hasta el cliente final.</p> <p>D- Definir canales de distribución del producto: Visitar tiendas y restaurantes para ver como se hará llegar el arropo hasta su ubicación y también presentarles e producto.</p>	

<sup>11</sup> 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 cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>12</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados 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.

<sup>13</sup> 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.

<b>Objetivo específico N°3<sup>14</sup></b>	
Generar estrategia de marketing	
<b>Resultados Esperados<sup>15</sup> que se esperan conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3</b>	<b>Fecha de alcance (mes de ejecución)</b>
El desarrollador de web creará el sitio web del proyecto y capacitará para el mantenimiento de este. También se comprarán espacios publicitarios de internet para informar y ser vistos por más personas.	Agosto 2020 A Diciembre 2021
<b>Describe el método<sup>16</sup> para cumplir el objetivo específico N°3: (Máximo 2.000 caracteres)</b>	
<p>A- Realizar una página web: Contratar a un desarrollador de web para crear una página virtual al proyecto, manteniendo la información actualizada tras una capacitación de uso de la página.</p> <p>B- Realizar campañas de publicidad: Comprar espacios publicitarios en medios de internet, para generar información y atracción de nuevos clientes.</p> <p>C- Proveer arrope a un chef para empezar a desarrollar sub-productos.</p>	

<b>Objetivo específico N°4<sup>17</sup></b>	
Realizar alianzas comerciales	
<b>Resultados Esperados<sup>18</sup> que se esperan conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°4</b>	<b>Fecha de alcance (mes de ejecución)</b>
Dar a probar y a conocer el arrope en ferias o exposiciones con la finalidad de abarcar nuevos clientes. Definir en qué nicho de tiendas y lugares estar el arrope para informar a los clientes como lo pueden obtener. Hacer eventos con restaurantes para promocionar el producto y a la vez informar que platos, cocteles o postres se pueden hacer con arrope. Realizar una ampliación de giro en el Servicio de Impuestos. Internos.	Septiembre 2020 A Diciembre 2021

<sup>14</sup> 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 cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>15</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados 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.

<sup>16</sup> 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.

<sup>17</sup> 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 cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>18</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados 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.



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



Describe el método<sup>19</sup> para cumplir el objetivo específico N°4: (Máximo 2.000 caracteres)

- A- Participar en ferias y exposiciones: Seleccionar feria y exposiciones a participar para dar a conocer el arropé, generar ventas e informar donde pueden obtener el producto.
- B- Realizar alianzas con tiendas gourmet y retail: Definir en qué tiendas se va a distribuir el arropé y a que restaurantes llegará a revolucionar su cocina.
- C- Genera cenas temáticas en restaurants: Visitar restaurantes y realizar cenas temáticas o charlas para atraer clientes y mejorar la información sobre los usos que puede tener el arropé.
- D- Ampliar el giro de bodega Cienaga: para llevar legalmente y en regla todos los documentos que solicita el Servicio de Impuestos Internos.

---

<sup>19</sup> 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.









### 7.3 Estructura de costos del proyecto

Indique para cada ítem de gasto de la siguiente tabla, los gastos en los que tiene previsto incurrir.

ITEM DE GASTO	APORTE FIA (\$)	APORTE CONTRAPARTE		TOTAL (\$)
		PECUNIARIO (\$)	NO PECUNIARIO(\$)	
Recursos humanos				
Equipamiento				
Infraestructura				
Viáticos y movilización				
Materiales e insumos				
Servicios de terceros				
Difusión				
Capacitación				
Gastos generales				
Gastos de administración				
Imprevistos				
<b>TOTAL (\$)</b>				

#### 7.4 Lugar donde se llevará a cabo el proyecto

Región (es)	Maule
Provincia (s)	Cauquenes
Comuna (s)	Cauquenes

#### 7.5 Tiempo de duración del proyecto (dd/mm/aaaa)

Fecha de inicio	01/12/2019
Fecha de término <sup>20</sup>	01/12/2021
Duración meses	24 meses

#### 7.6 Sector y subsector en qué se enmarca el proyecto

Sector (s)	Alimentos
Subsector (s)	Jugos y concentrados

---

<sup>20</sup> Corresponde al último día hábil del último mes del periodo de ejecución.

## ANEXOS

### **ANEXO 1. Fotocopia de la Cédula de Identidad (C.I.) o Cédula de Identidad para Extranjeros.**

### **ANEXO 2. Currículum Vitae**

Se debe presentar el CV del postulante (máximo 3 hojas y con un resumen de los últimos 5 años de experiencia), y si aplica de:

- Cada uno de los miembros del equipo.
- Cada uno de los asociados con el que se llevará a cabo la propuesta.

### **ANEXO 3. Cartas de compromiso**

Se debe presentar una carta de compromiso de participación de cada uno de los asociados y miembros del equipo en el siguiente formato:

Lugar,  
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre completo**, RUT: XX.XXX.XXX-X, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente en la propuesta denominada "**Nombre de la propuesta**", presentado a la **Convocatoria "Jóvenes Innovadores 2019"**, de la Fundación para la Innovación Agraria.

\_\_\_\_\_  
Firma

## Curriculum Bodega Cienaga

**Razón Social:** Bodega Cienaga SpA

**Rut:**

**Giro:** Elaboración de vinos

**Domicilio:**

**Representante legal:** Sebastián Sánchez Quero

**Correo:**

**Contacto:**



### MISION

Generar un aumento en el valor agregados de los vinos campesinos del secano interior, sin que estos pierdan sus características culturales y patrimoniales de cada sector.

### VISION

Lograr que más personas conozcan las bondades de los vinos campesinos, y continuar presentándolos por todo el mundo. Preservar las tradiciones del área vitivinícola y demostrar los grandes productos que se pueden obtener de esta área.

**Sebastián Enrique Sánchez Quero**

Técnico Nivel Superior en Vitivinicultura

Técnico Agrícola Nivel Medio

## Experiencia profesional

### **May 16 – Ago 19 Bodega Cienaga SPA.**

Cargo: Fundador y Tec. En vitivinicultura

Función: Propietario y encargado de ejecutar el proyecto de vinos con identidad campesina con el fin de dar valor agregado al vino y a la uva producida en el sector de Name. Realizo todos los procesos de la producción de la botella de vino desde el muestreo de bayas hasta la participación en ferias y ventas en cavas de vino y restaurants. Realizó el control de la fermentación y la gestión de compra de insumos y materiales, además de llevar la administración de la empresa.

### **Mar 15 –Ago 19 MDA WINES S.A.**

Cargo: Técnico asistente de bodega y asistente enólogo

Función: desde mazo del 2015 hasta la fecha trabajo en MDA WINES SA realizando diversas labores como muestreo de uvas para determinación de cosecha, recepción de uvas, fermentación, prensados, inventario de bodega, análisis de laboratorio, cuidado del vino de guarda, embotellado, etiquetados y despacho de camiones con vino a granel o con botellas de vino.

### **Ago 14 – Feb 15 Servicio Agrícola Y Ganadero**

Cargo: Inspector Programa Lobesia Botrana.

Función: En este periodo me he desempeñado en la instalación de trampas para captura, gestión y logística de la instalación de confusores sexuales, fiscalización de Aplicaciones de productos autorizados para el control de la plaga en las fechas Establecidas, visitas a bodegas de vino y controles carreteros con el propósito De fiscalizar los traslados de uva y evitar la propagación de la plaga.

**Mar 14 – Ago 14 Clos des Fous.**

Cauquenes, Chile

Cargo: Asistente de Enólogo.

Función: En mi practica laboral para obtener el título de Técnico en Vitivinicultura me he desempeñado en las siguientes labores: Desde Marzo a la fecha he trabajado en la bodega de vinos como asistente de enólogo en funciones propias de la vendimia tales como recepción de uva, control de fermentaciones, prensados, embotellados y análisis de laboratorio

Recomendación: Diego Morales Cepeda, Enólogo Clos des Fous

**Ene 14 – Feb 14 Bisogno Wines**

Cauquenes, Chile

Cargo: Asistente de Enólogo.

Función: Desde Enero a finales de Febrero trabajé en funciones de campo como estimaciones de cosecha, recolección de muestras y análisis de madurez.

Recomendación: Diego Morales Cepeda, Enólogo Bisogno Wines

**Dic 11 – Mar 12 Viña Concha y Toro, Fundo el Boldo**

Cauquenes, Chile

Cargo: Encargado de Riego.

Función: Como parte de mi practica laboral me desempeñe en funciones relacionadas con el riego, fertirrigación en las distintas casetas de control, mantención de las líneas de riego y de asistente del jefe de riego.

**Formación académica**

2012-2013

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE CHILE  
INACAP**

Talca, Chile

Egresado de Tecnología en Vitivinicultura  
Titulado en Octubre del 2014

2008-2011

**LICEO NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES  
EDUCACION MEDIA**

Cauquenes, Chile

Titulado en Agosto del 2012

**Otros datos**

**Nacionalidad** Chilena

**Capacitación:** Buenas prácticas de sustentabilidad y producción limpia cursado por ASCC  
Prevención de Riesgos cursado por ACHS  
Riesgos de la radiación UV cursado por ACHS  
Primeros Auxilios cursado por ACHS

**Idiomas** Inglés y portugués: Nivel Básico.

**Informática** Windows y Microsoft Office: Nivel usuario

### **Habilidades y Capacidades Personales**

Siempre he estado ligado al rubro agrícola, tanto en mi vida personal como laboral, por lo cual poseo habilidades de trabajo en terreno y en equipo. Por mi formación académica valoro sobretodo el respeto mutuo, la responsabilidad y dedicación por el trabajo.

**ANEXO 4. Identificación sector y subsector.**

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

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

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