



OFICINA DE PARTES 1 FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	15 DIC 2014
Hora	12:52
Nº Ingreso	17943

Informe final

Proyecto

PYT-2013-0013

Período comprendido desde el 10 de febrero de 2013 hasta el 30 de noviembre de 2014

Instrucciones:

- La información presentada en el informe técnico debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero, y ser totalmente consistente con ella.
- El informe debe incluir en los Anexo los cuadros, gráficos, fotografías y diapositivas, publicaciones, material de difusión, material audiovisual y otros materiales que apoyen o complementen la información y análisis presentados en el texto central.
- Todas las secciones del informe deben ser contestadas.
- Evite repetir información en las distintas secciones.
- Utilice caracteres tipo Arial, tamaño 11, y utilice los espacios asignados para ello.
- Los informes deben ser presentados en versión digital y en papel (dos copias), en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado con el postulante y/o Entidad Responsable.
- FIA se preocupa por el medio ambiente, si le es posible, por favor imprima a doble cara.

Contenido

1.	Antecedentes.....	4
2.	Costos.....	4
3.	Resumen final	5
4.	Objetivos Específicos	5
5.	Resultados.....	7
6.	Actividades.....	8
7.	Hitos Críticos.....	10
8.	Cambios en el entorno.....	11
9.	Difusión.....	12
10.	Auto Evaluación	13
11.	Conclusión.....	14

1. Antecedentes

1.1. Antecedentes Generales:

Nombre Ejecutor:	LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES
Nombre(s) Asociado(s):	NO HAY
Coordinador del Proyecto:	LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES
Regiones de ejecución:	TARAPACA – PRIMERA REGION
Fecha de inicio iniciativa:	10 de febrero de 2013
Fecha término Iniciativa:	30 de noviembre de 2014
Tipo Convenio FIA:	FIC regional
Objetivo General:	FABRICACION / DISTRIBUCION / VENTA ESPUMANTES DE FRUTOS DEL OASIS DE PICA

2. Costos

2.1. Costo general:

Costo total de la Iniciativa			
Aporte FIA			
Aporte Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total Contraparte		

2.2. Ejecución presupuestaria a la fecha:

Acumulados a la Fecha		Monto (\$)
Aportes FIA	Suma cuotas programadas	
	Suma cuotas pagadas	
	Suma gasto programado	
	Suma gasto real	
Aportes Contraparte	Gasto programado	
	Gasto real	
	Gasto pecuniario programado	
	Gasto pecuniario real	

3. Resumen final

- 3.1. Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos. Entregar valores cuantitativos y cualitativos. Explicar cuáles fueron los pasos realizados para alcanzar el objetivo general y de desarrollo del negocio propuesto. Cada resumen debe contener información nueva, sin repetir lo mencionado en el resumen de informes anteriores. (Máx. 300 palabras)

Al finalizar entregamos un resumen de las acciones realizadas y los objetivos alcanzados.

En la primera etapa, de forma paralela, visitamos varios productores nacionales de vinos frutales, se adquirieron equipamientos e insumos como también se iniciaron pruebas con frutos. Se realizaron pruebas con mangos, naranjas y frutillas que fermentaron con éxito (sin adición de agua) y se obtuvo un producto con los estándares esperados (aromas y sabor a la fruta, color al producto que representa y con un grado alcohólico que no supera los 10° Gay-Lussac), con el fin de facilitar la segunda fermentación en botella. Estamos iniciando nuevas pruebas con otros frutos del Oasis para verificar si podemos obtener idénticos o mejores resultados.

En la segunda etapa se realizan pruebas con nuevas frutas: guayabas, dátil y maracuyá con una pequeña cantidad de agua que nos da como resultado un muy buen producto ya que no hay gran alteración con las características originales de las frutas (sabor intenso, aroma y color). La fermentación con estas frutas entrega condiciones óptimas en el pH y concentración de azúcar. Se ha obtenido un producto con los estándares esperados y con un grado alcohólico no superior a los 10° Gay-Lussac). Con estas nuevas pruebas además se logra un mejor rendimiento de la fruta lo que hace más rentable el proyecto.

En la tercera etapa tuvimos grandes dificultades, a consecuencias del terremoto, en especial con el sistema eléctrico cuyos cortes intempestivos finalmente quemaron el motor de la cámara de frío perdiendo gran cantidad de pulpa y nos vimos en la obligación de disminuir el volumen de las muestras. Se continúa trabajando con la totalidad de frutos mencionados en los informes anteriores. Lo diferente fue experimentar con diferentes volúmenes de agua y diferentes azúcares que contengan glucosa y fructosa. Aprendimos que, por regla general, debemos trabajar con un pH ideal entre 3 y 4 y el mosto tiene que tener entre 17 y 19° Brix. También realizamos pruebas con mezclas de fruta cuyos pH son extremos y difícil de fermentar, lo que dio un buen resultado porque con una buena mezcla de frutas (dátil-naranja, mango-naranja) podemos corregir sus pH al deseado.

4. Objetivos Específicos (OE)

- 4.1. Porcentajes:

Nº OE	Descripción OE	% de avance
1	Tecnología de producción del producto tipo vino base espumante	98%
2	Validación de los productos en el mercado	0%
3	Productos para comercializar	10%
4	Estrategia comercial	20%
5	Puesta del producto en mercado nacional	0\$

4.2. Descripción de estado de avance (Máx. 70 palabras por objetivo)

N° OE	Descripción de los avances
1	<p><u>Tecnología de producción:</u> Realizamos variadas pruebas con diferentes frutos para obtener el vino base. En una primera etapa sin agua para segunda fermentación en botella pero como era de esperar los resultados varían según el tipo de fruto. En la segunda etapa se trabajó con nuevas frutas: guayabas, dátiles y maracuyás, con pequeñas cantidades de agua, para poder comparar con los productos de la primera etapa y definir la mejor opción. En la tercera etapa logramos un vino base que nos dejó muy conformes. Ahora probamos con inyección de CO2 con buenos resultados.</p>
2	<p><u>Validación de los productos en el mercado:</u> Iniciamos el trabajo con estudios en la búsqueda del nicho apropiado de acuerdo a nuestras ventajas comparativas. Luego hemos diseñado una encuesta de aceptabilidad para diferentes tipos de nichos. Con posterioridad hemos realizado algunas catas informales con personas idóneas. Hemos realizado otras catas informales hacia nuestro público objetivo que son jóvenes y adultos / jóvenes.</p>
3	<p><u>Productos para comercializar:</u> Luego de los estudios y catas decidimos producir espumantes con frutos del oasis de Pica con inyección de CO2. Un producto 100% natural para el público objeto decidido.</p>
4	<p><u>Estrategia comercial:</u> Iniciamos estudios y seguimientos publicitarios de productos similares de nuestra futura competencia y paralelamente informando a nuestros distribuidores de nuestros futuros productos. Ya con las primeras catas observamos a que nichos deberíamos privilegiar. Posteriormente se trabajó con diseñadores para definir una etiqueta, confección de página web y todo lo relacionado a la imagen corporativa.</p>
5	<p><u>Puesta en el mercado de nuestro producto:</u> Hemos seguido permanentemente el comportamiento de nuestra futura competencia en especial su publicidad referida al mundo adulto joven. Notamos que nuestra gran fortaleza será el producir un espumante 100% natural que sabemos no existe en el mercado.</p>

5. Resultados Específicos (RE)

5.1. Cuantificación del avance: (Cuantifique el avance para todos los resultados esperados)

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)			Valor Actual	
			Indicador (cuantificable)	Línea base (situación sin proyecto)	Meta proyecto	Resultado	% Avance
1	1	Producción vino base c/agua de mango	% de alcohol	Pruebas	espumante	Terminado	100%
	2	Producción vino base s/agua de naranja	% de alcohol	Pruebas	espumante	en proceso	80%
	3	Producción vino base c/agua de frutilla	% de alcohol	Pruebas	espumante	Terminado	100%
	4	Producción vino base c/agua de maracuyá	% de alcohol	Pruebas	espumante	Terminado	100%
	4	Producción vino base c/agua de guayaba	% de alcohol	Pruebas	espumante	Terminado	100%
	6	Producción vino base c/agua de dátil	% de alcohol	Pruebas	espumante	en proceso	80%

5.2. Descripción de los avances (describa sólo aquellos que han tenido actividad durante el período)

Nº RE	Descripción Avance	Problemas y Desviaciones	Repercusiones	Acciones Correctivas
1.1	Se han desarrollado pruebas sin agua para la creación del vino base con diferentes frutos	Insuficiente respuesta de algunos frutos (limón de pica)	Necesidad de buscar nuevos métodos	En proceso.
1.2	Se han desarrollado pruebas con agua para la creación del vino base con diferentes frutos	Frutas con pH y azúcar difícil de fermentar.	Búsqueda de nueva metodología en extranjero	Agregando agua
1.3	Se han desarrollado pruebas mezclando frutas de pH muy diferentes para lograr con esta unión una buena fermentación del producto	Buenos resultados con algunas mezclas.	Mayores experiencias con naranja - guayaba y naranja - dátil	Sin agua

6. Actividades

6.1. Cuantificación del avance. Cuantifique el avance para todos los resultados esperados:

N° OE	N° RE	Actividades	Programado		Real		% Avance
			Inicio	Término	Inicio	Término	
1.	1	Vinificación sin agua	Febrero	Abril	Marzo	Mayo	90%
1	2	Vinificación con agua	Mayo	Julio	Agosto	Septiembre	100%
1	3	Vinificación de mezclas	Octubre	Noviembre			70%

6.2. Descripción de los avances por período (describa sólo aquellos que han tenido actividad durante el período)

Actividad	Descripción Avance	Problemas y Desviaciones	Repercusiones	Acciones Correctivas
1.1	Realización de variadas pruebas de vinificación con análisis de laboratorio	Respuesta insuficiente de algunos frutos	Demora en la obtención del vino base según fruto	Cambios de tiempo y anexión de aguas
1.2	Realización de variadas pruebas de vinificación con pequeñas cantidades de agua	Frutos con altas concentraciones de acidez y azúcar	Retraso en el trabajo de azúcar y acidez	Estabilización en el trabajo de azúcar y acidez
1.3	Realización de variadas pruebas de vinificación con mezclas de frutas con pH y azúcares muy extremas	Lograr el equilibrio de las frutas a fermentar	Obtención del tiempo ideal para lograr una buena fermentación sin perder cualidades de las frutas	Pruebas con variedades de frutas diferentes.

7. Hitos Críticos

7.1. Indique el grado de cumplimiento de los hitos críticos fijados:

Nº RE	Hitos críticos	Fecha Programado	% Avance a la fecha	Fecha Real Cumplimiento
7.1	Primer, segundo y tercer protocolo de producción validado	Julio 2013; Marzo 2014 y noviembre 2014	40%; 60% y 100%	Agosto 2013; Marzo y Noviembre de 2014
7.2	Aceptabilidad del mercado	Estudios 2013, Seguimiento competencia futura 2014	50%; 70% y 100%	Agosto 2013; Marzo y Noviembre de 2014
7.3	Ventas	Diciembre 2014	0%	Diciembre de 2014

7.2. Describa el grado de cumplimiento y posibles desviaciones (máx. 200 palabras).

La primera fase consistió en la determinación del método a seguir y el tipo de frutos del Oasis que respondieran tanto al producto deseado como a las condiciones económicas que hiciese factible que el proyecto fuese rentable y exitoso en todos sus ámbitos.

Se realizaron variadas pruebas sin agua y solo algunos de los frutos respondieron. Se intentó luego con otros métodos, incluido el usar agua. Una fase posterior incluyó la mezcla de frutos. De todas estas experiencias logramos definir un método que nos permitió producir el espumante deseado con frutos del Oasis de Pica. Paralelamente hemos realizado experiencias con otros frutos y continuaremos experimentando para posibles nuevos productos.

Finalmente estamos produciendo un espumante natural de buena calidad y con envase atractivo por botella, etiqueta y anexos. La presentación nos habla de un producto natural y de calidad.

Cambios en el entorno

7.3. Tecnológico

Se debe analizar la situación de la investigación básica y aplicada, así como los procesos, innovaciones, patentes, royalties o publicaciones de los agentes que intervienen y ofrecen soluciones en el sector en particular, en terceros relacionados y en toda la cadena de valor (Máx. 170 palabras)

En cuanto a los procesos, se ha utilizado conceptos de vinificación de *Vitis vinifera* para la producción de vino tales como la fermentación alcohólica utilizando levadura comercial. También se debió analizar la fruta a trabajar, conocer sus principales ácidos y azúcares reductores, componentes que son esenciales para la determinación de la levadura a utilizar y otras correcciones a la pulpa (ejemplo adiciones de ácido). El ensayo y error produjeron resultados positivos y hoy ya tenemos un producto terminado.

La segunda fermentación en botella altera el grado alcohólico por la cantidad de azúcar residual que tiene la fruta, además altera el sabor y aroma. Por estos resultados se decide trabajar con el sistema de carbonatación con CO₂ para mantener las características del vino base. El objetivo en esta etapa fue sacar el máximo potencial posible de la fruta sin alterar su composición.

Las pruebas realizadas en las tres etapas se ha realizado con éxito incluyendo las pruebas con mezclas de diferentes frutas, que fue un poco más lenta, por la complejidad de las características de estas frutas, en especial de su pH, pero nos ha permitido la creación de un buen espumante totalmente natural e íntegramente basado en frutas del oasis

7.4. Mercado

Refiérase a los ámbitos de: oferta y demanda; competidores; nuevas alianzas comerciales; productos diferenciados, sustitutos o alternativos; mercados emergentes; productividad de los recursos humanos; precios de mercado, liderazgo del costo de producción; tipo de cambio, tasa de interés, disponibilidad de materias primas, barreras de entrada al mercado, tratados de libre comercio, subvenciones o apoyo estatal.

No tenemos competencia en cuanto a la producción de espumantes basados en frutos como los que tenemos en el Oasis de Pica. Tampoco existen otros productores de espumantes basados integralmente en frutos y no en químicos. Los principales competidores son grandes empresas que utilizan saborizantes y colorantes artificiales de frutas para la producción de espumantes.

Por el instante no se visualiza necesidad de nuevas alianzas. Por el momento los precios de insumos siguen estables. No tenemos problemas de materia prima.

Esperamos que los aparatos del Estado ayuden en la comercialización nacional y hacia el extranjero por tratarse de un producto atípico en Chile y por la calidad obtenida.

7.5. Otros

: Describa cambios en leyes, regulaciones, impuestos, barreras normativas o legales, normas no escritas, normas medio ambientales, responsabilidad social empresarial “dumping” (laboral o ambiental), entre otros.

Desde el inicio de este proyecto y hasta ahora no se visualizan cambios en estos ámbitos.

Por el contrario la tendencia es a privilegiar el consumo de productos basados en frutos más que en químicos. Se visualiza además una nueva tendencia a la producción de espumantes que dejan en el pasado el concepto de champagne nacional lo que nos permite competir mejor sin tener un historial en contra.

8. Difusión

8.1. Describa las actividades de difusión programadas para el próximo período.

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
2013:	Pica, Iquique, Pozo Almonte, Santiago y Valparaíso	Se realizan contactos con distribuidores de productos gourmets en la zona norte y central del país.	auditores	Potenciales compradores	Telefónicas
2014 :	Pica, Iquique, Pozo Almonte, Arica, Antofagasta, Santiago y Valparaíso	entrevistas en radios locales y actividades sociales	auditores	Público en general	Telefónicas

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

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*
2013:	Pica, Iquique, Pozo Almonte, Santiago y Valparaíso	Entrevistas radiales y visitas a pubs y hoteles	Personalizada	Carta de presentación del producto a promover
2014:	Pica, Iquique, Pozo Almonte, Arica, Antofagasta, Santiago y Valparaíso	Entrevistas radiales y visitas a pubs y hoteles	Personalizada	Carta de presentación del producto a promover

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

9. Auto Evaluación

- 9.1. ¿Considera que su proyecto logrará insertar en el mercado el bien o servicio o mejorar la competitividad? Explique (máx. 80 palabras)

Estoy seguro que lograremos insertarnos en el mercado y alcanzar las metas propuestas porque, además de ser un producto novedoso para nuestra realidad nacional, este se presenta en un momento donde se privilegia lo nuevo, lo moderno, lo sano y natural. Nos favorece también la legislación internacional en el sentido que ahora todos los antiguos espumantes no podrán seguirse llamando champagne por lo que la denominación por ejemplo del Limón de Pica nos favorece. Tanto las pruebas realizadas como el análisis del comportamiento de nuestra futura competencia nos muestran que alcanzaremos el éxito en gran medida gracias a nuestras ventajas comparativas:

- 1.- Lo natural vs lo químico y 2.- El valor agregado de ser del Oasis de Pica vs lo tradicional

- 9.2. ¿Cómo evalúa los resultados obtenidos en función del objetivo general del proyecto? (máx. 80 palabras)

Hoy tenemos un producto terminado en los términos planteados al inicio del proyecto.

El hecho de que hoy presentamos varios espumantes ya terminados de mango, guayaba, frutilla y maracuyá en un envase “champanero” pequeño, con un diseño que mezcla lo tradicional e histórico de Pica con signos de modernidad en su envase y etiqueta son una muestra palpable de que el soñado producto ya existe. Además hemos recibido positivas muestras de aceptación entre quienes lo han ya probado. Estos resultados obtenidos nos muestran que estamos en el camino correcto para que nuestro proyecto sea exitoso al corto plazo.

- 9.3. ¿Cómo evalúa el grado de cumplimiento de las actividades programadas? (máx. 80 palabras)

Evaluó positivamente el grado alcanzado. El producto ya existe. Tengo un 100% de cumplimiento de los objetivos trazados. El espumante completamente natural ya es una realidad. La denominación de origen alcanzado por el Limón de Pica nos entregará, por extensión, un valor agregado a todo producto natural surgido desde el Oasis de Pica.

9.4. ¿Cómo ha sido la participación de los asociados? (máx. 80 palabras)

NO HAY ASOCIADOS

10. Conclusión

10.1. Concluya y explique la situación actual de la iniciativa, considerando amenazas u oportunidades (máx. 230 palabras).

El producto ya existe. Se ha logrado fermentar frutas naturales con éxito (aroma, sabor y alcohol necesario para la obtención de un espumoso de fruta) lo cual entrega una gran oportunidad en un mercado, en el que solo se ofrecen productos similares pero basados en colorantes y saborizantes, que nada tienen que ver con la propuesta de un producto 100% natural y de frutas características del Oasis de Pica. Continuaremos haciendo pruebas con aquellos frutos que son más típicos del oasis en la búsqueda de nuevos productos.

Nuestro mayor desafío es la difusión y comercialización. Nuestra mayor ventaja comparativa (el Oasis de Pica) se transforma en una amenaza/debilidad por el tema de las distancias que encarecen los costos (en compra de insumos de vidrio como de comercialización) pero que esperamos suplir con la novedad y calidad del producto.

Agradecemos a FIA que supo confiar en que era posible que un pequeño productor de un oasis lejano pudiera llevar a la práctica la elaboración de un producto inexistente en el mercado nacional y que hoy es ya una realidad. Agradezco también sus valiosas orientaciones y capacidad técnica para superar las variadas barreras que se presentaron con la producción de frutos atípicos en nuestro país.