



## **FORMULARIO DE POSTULACIÓN**

### **CONVOCATORIA REGIONAL 2021 “PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR JÓVENES RURALES DE LA REGIÓN DE O´HIGGINS”**

# **ETAPA 2**

<b>SECCIÓN I</b>		
<b>1 ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO</b>		
Nombre de la propuesta:		Uso de extracto de residuos del proceso de vinificación para elaboración de set de baño hotelero (amenities)
Tipo de innovación del proyecto:		Innovación en producto/servicio
Desafío estratégico:		2.Desarrollo de mercados innovadores
Líneas de acción del desafío:		2. Desarrollo de mercados innovadores - Nuevos productos de consumo final
Clasifique su propuesta	Sector:	Otros productos (elaborados)
	Subsector:	Agroindustria-Vitivinícola
	Rubro:	Cosmética natural
	Tema:	Valorización y gestión de residuos
Región de ejecución principal:		Región de O´Higgins
Comuna de ejecución principal:		SANTA CRUZ
Fecha de inicio y término <sup>1</sup>	Fecha inicio:	18-04-2022
	Fecha de término:	18-04-2023

<sup>1</sup> Los proyectos deberán iniciar su ejecución a partir del primer semestre de 2022.

2 ANTECEDENTES DEL POSTULANTE			
Rut (Debe ingresar Rut sin punto y con guion)		Nombres	Claudia Belén
Apellido Paterno	Cerda	Apellido Materno	Moraga
Si es que eres estudiante indique	No	En caso afirmativo, indique qué estudia	
Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad de Chile	Profesión/Oficio	Ingeniero Agrónomo
Nacionalidad	Chilena	Dirección (calle, número)	
Domicilio postal		Región	Región del Libertador General Bernardo O'Higgins.
Comuna	Santa Cruz	Ciudad	Santa Cruz
Celular (Considere número de 9 dígitos)		Correo electrónico (Medio oficial de comunicación con FIA)	
Fecha nacimiento (dd/mm/yyyy)		Género	<i>Femenino</i>
Etnia (Indicar si pertenece alguna etnia)	<i>No aplica</i>		
Datos cuenta bancaria o depósito del postulante <sup>2</sup>	Nombre banco		
	Tipo de cuenta		
	Número cuenta		
Describa brevemente sus capacidades, experiencia y participación en la propuesta.			
<p>Ingeniero Agrónomo-Enólogo con magister en enología y vitivinicultura de la Universidad de Chile. Experiencia en trabajo de bodegas de vinificación y laboratorio enológico en territorio nacional. Cursos de especialización en control de calidad y procesamiento de alimento (éste último desarrollado en Egipto gracias a beca otorgada por el Ministerio de Agricultura Egipto y gestionada por AGCI). Docente del Campus Colchagua de la Universidad de Talca y actualmente responsable de laboratorio enológico de IIVO (Incubadora de Innovación del Vino y la Oliva). Fundadora de ALYA <i>del campo a la cosmética</i>, proyecto que busca rescatar los compuestos beneficiosos de residuos como orujos, bagazo de malta, borras de café y alperujo de olivas para el desarrollo de cosmética natural y cuidado integral de la piel.</p>			

<sup>2</sup> Indique los datos de la cuenta bancaria para la transferencia o depósito, y administración de los fondos adjudicados para el cofinanciamiento del proyecto.

<b>3 ANTECEDENTES DEL EQUIPO TÉCNICO<sup>3</sup></b>			
Tipo de integrante	Coordinador principal		
Rut (Debe ingresar Rut sin punto y con guion)		Nombres	Claudia Belén
Apellido Paterno	Cerda	Apellido Materno	Moraga
Profesión/Oficio	Ingeniero Agrónomo	Nacionalidad	Chilena
RUT empresa / organización donde trabaja		Nombre de la empresa / organización donde trabaja	CCM Cosmética SPA
Región	Región del Libertador General Bernardo O'Higgins.	Comuna	Santa Cruz
Ciudad	Santa Cruz	Dirección (calle, número)	
Teléfono fijo (Considere número de 9 dígitos)		Celular (Considere número de 9 dígitos)	
Correo electrónico		Fecha nacimiento (dd/mm/yyyy)	
Género	<i>Femenino</i>	Etnia	<i>No aplica</i>
Horas de dedicación totales	108/mes		
Describa brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico.			
Ingeniero Agrónomo-Enólogo con magister en enología y vitivinicultura de la Universidad de Chile. Experiencia en trabajo de bodegas de vinificación y laboratorio enológico en territorio nacional. Cursos de especialización en control de calidad y procesamiento de alimento. Docente del Campus Colchagua de la Universidad de Talca y actualmente responsable de laboratorio enológico de IIVO (Incubadora de Innovación del Vino y la Oliva). Fundadora de <i>ALYA del campo a la cosmética</i> , proyecto que busca rescatar los compuestos beneficiosos de residuos como orujos, bagazo de malta, borras de café y alperujo de olivas para el desarrollo de cosmética natural y cuidado integral de la piel. Gracias a su formación profesional y estudios de tesis gran interés en la caracterización físico-química de orujos.			

**NOTA:** En caso de que su propuesta considere más de 1 integrante del equipo técnico, debe repetir esta tabla.

<sup>3</sup> Se entenderá por equipo técnico, a los profesionales y técnicos que formarán parte de la ejecución del proyecto.



<b>4 RESUMEN INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO</b>				
Debe ingresar los datos de todos los integrantes del equipo técnico indicados anteriormente.				
N°	Tipo de integrante	Nombres y apellidos	Profesión /Oficio	Horas de dedicación totales
1	Coordinador principal	Claudia Belén Cerda Moraga	Ingeniero Agrónomo	108 horas/mes
2				
3				
4				
5				
6				
N°				

## SECCIÓN II

### 1 RESUMEN DE LA PROPUESTA

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

La industria vitivinícola, al igual que muchas industrias, no está ajena a la generación de residuos vegetales. El 30% del total de peso de vendimia corresponden a escobajos y orujos, éstos últimos han demostrado una alta concentración de compuestos fenólicos (A. De la Cerda, 2015, C. Cerda, 2014), también llamados antioxidantes, compuestos que son altamente beneficiosos para el cuidado de nuestras células (E. Obreque, 2013). Sin embargo, estos residuos vegetales son descartados al campo y desechados para ser incorporados al suelo. Por otra parte, el rubro hotelero de nuestro país ha retomado su funcionamiento de manera tímida post pandemia. Parte importante de la oferta incluye la experiencia que puede vivir el pasajero dentro de las instalaciones, las condiciones interiores y oferta dentro de la experiencia pasa a ser clave en el servicio. A través de la elaboración de un set de baño (amenities) que contenga como ingrediente activo el extracto de orujo proveniente del residuo vegetal del proceso de vinificación, no tan solo aprovecharemos sus compuestos para la protección de nuestras células, sino que también se verá reflejada la preocupación ante la sustentabilidad y el consumo consciente del hospedaje que lo ofrece, aportando identidad local y relación con el mundo del vino, mundo que nos caracteriza a nivel regional a lo largo del país y también de manera internacional. Por otra parte, buscaremos entregar identidad local a los productos elaborados, informando variedad y valle vitivinícola de su ingrediente activo (Ejemplo: orujo de Carménère, Valle de Colchagua), lo que permitirá brindar apoyo en la experiencia vivida por el pasajero, logrando identificar el compromiso del alojamiento con el desarrollo sustentable de su entorno.

En base lo anterior, el objetivo principal de esta propuesta es confeccionar un set de baño elaborado a partir de extracto de residuos del proceso de vinificación.

El aporte solicitado para financiamiento por parte de FIA corresponde a \$5.000.000 mientras que el ejecutor aportará un monto de \$630.000.

### 2 PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

2.1. Describa y cuantifique claramente el problema que busca resolver y/o la oportunidad que el proyecto busca abordar, indicando las fuentes de información que lo respaldan.

Cerca del 30% del peso total de la vendimia corresponde a residuos vegetales, escobajos y orujos, estos últimos poseen altas concentraciones de compuestos fenólicos, pudiendo tener incluso más que el mismo vino (A. De la Cerda, 2015, C. Cerda, 2014). Los compuestos antioxidantes poseen grandes propiedades, entre ellas, el cuidado de nuestras células, ya que actúan como agentes de cuidado ante el estrés oxidativo generado por el ambiente. Tomar estos residuos y generar un extracto concentrado de

antioxidantes para crear una línea de set de baños para hoteles, entregando identidad local relacionada con el mundo del vino y la sustentabilidad en el uso de residuos. Amenities elaborados a partir de residuos del proceso de vinificación. Actualmente hoteles y hospedajes que buscan ofrecer una experiencia completa, con productos conscientes y sustentables, que se ajusten a las actuales líneas de consumo. En la provincia de Colchagua existen alrededor de 149 hospedajes (Sernatur, 2020). Cerca de un 60% de ellos presentan un concepto “boutique” relacionado con la entrega de servicio enfocado a la experiencia, por lo que dentro de su oferta ofrecen en su estadía un set de baño o “amenities”. El paso promedio de pasajeros en esta misma provincia es cercano a los

2.2 Indique claramente quiénes y cómo se ven afectados directamente por el problema y/o involucrados con la oportunidad identificada.

Hoteleros, gerentes de servicios, encargados de adquisiciones, que buscan dar un detalle único y distintivo a la experiencia que ofrecen. Aquellos responsables de tomar la decisión de compra y que presentan una visión en ofrecer un producto sustentable y con sentido, aprovechando de dar identidad “local”. Actualmente los productos utilizados como set de baño son genéricos y de ingredientes comerciales poco sustentables (ftalatos, parabenos, sulfatos (Revista +Química, UChile, 2016)), la forma de diferenciarlos es incorporando la marca de la residencia y diseños con colores atractivos. En pro de los cambios y avances que tiene el pasajero, surge la necesidad de integrar a los servicios hoteleros productos que reflejen el compromiso con la sustentabilidad e innovación.

2.3 Describa cómo el problema y/u oportunidad se vincula<sup>4</sup> con el sector agroalimentario regional<sup>5</sup>.

Para la elaboración del extracto concentrado de antioxidantes (extracto de orujo) se hace uso de un residuo vegetal producido por la industria vitivinícola. Posteriormente, con el preparado realizado en condiciones estandarizadas de laboratorio, se formulan los productos contemplados en el set de baño o “amenitie” (shampoo, acondicionador y jabón). La propuesta se vincula a través de la valorización de un residuo que es descartado y generalmente arrojado al campo para incorporarlo al suelo.

<sup>4</sup> En caso de que, el proyecto no esté vinculado con el sector agroalimentario regional, será no admitido según lo indicado en el numeral 2.2.2 de las bases de la presente convocatoria.

<sup>5</sup> Incluye los sectores agrario, pecuario y alimentos.

### 3 SOLUCIÓN INNOVADORA

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

Crear un set de baño elaborado a partir de residuos del proceso de unificación (concentrado de antioxidantes-extracto de orujo), obteniendo como ingrediente activo la capacidad antioxidante de este material vegetal, que puede ser utilizada como plus de los productos de belleza y/o cosméticos que son proporcionados por la industria hotelera dentro de nuestra región y país. La valorización de un residuo que posee altas concentraciones de compuestos beneficiosos para nuestra piel y cuidado de nuestras células (Rev Chil Nutr Vol. 42, Nº2, 2015).

Junto a lo anterior, la creación de estos productos permitirá dar una visión sustentable de los diversos alojamientos en donde se puedan encontrar, sumando un grado de identidad local en la experiencia del pasajero. De esta misma forma, buscaremos la identificación territorial en cada uno de los productos, informando en su rotulado la variedad y valle vitivinícola del cual provienen sus ingredientes, Carménère, Cabernet Sauvignon, Merlot, entre otros acompañado de su origen tales como Valle de Colchagua, Cachapoal, etc. Pudiendo acercar la experiencia enológica a cada pasajero que recibimos en nuestra región.

3.2. Identifique y describa qué desarrollos tecnológicos y/o comerciales se han hecho recientemente a nivel regional y nacional y que resuelven o intentan resolver el problema o aprovechar la oportunidad identificada, indicando las fuentes de información que lo respaldan (estado del arte).

La valorización de residuos es cada vez más buscada en diversas industrias, la necesidad de aprovechar cada componente de un sistema productivo antes de considerarlo un desecho se ha vuelto esencial en el crecimiento y desarrollo del entorno. Actualmente existen desarrollos relacionados con la utilización del orujo de uva en la alimentación de ganado ovino y bovino (C. Guerra, et al., 2014), también en el uso de harinilla de orujo para el consumo humano así aprovechando sus compuestos antioxidantes, sin embargo, no existe innovación relacionada con el uso de su extracto para la industria cosmética, tanto a nivel regional como nacional. Desde el año 2019, el equipo técnico de esta propuesta ha ido desarrollando e investigando el uso de este extracto en diversos productos asociados a la cosmética natural utilizando como ingrediente activo este extracto concentrado de orujo.

3.3. Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución propuesta con las otras soluciones comparables? Indique el atributo diferenciador de la solución propuesta respecto a la oferta actual del mercado u otras soluciones que apuntan a abordar el problema y/u oportunidad.

La solución propuesta en base al uso de este residuo vegetal para elaboración de un extracto y su uso en cosmética se diferencia de las innovaciones descritas en el objetivo de su uso, ya que no existe un uso similar de este extracto, sin embargo, comparándola con la competencia actual que serían productos naturales de belleza y cosmética, ésta propuesta se diferencia por el ingrediente activo que lleva dentro de sus ingredientes, el grado de innovación lo da la matriz concentrada de antioxidantes proveniente del extracto de orujo obtenido de los residuos del proceso de vinificación.

3.4 Indique si existe alguna consideración legal, normativa, sanitaria, entre otros, que pueda afectar el desarrollo y/o implementación de la innovación y cómo será abordada.



Los productos deben ser registrados ante el Instituto de Salud Pública antes de estar disponibles a la venta. Con el registro garantizamos el correcto desarrollo del canal de comercialización y respaldo para la oferta del producto. El registro es obtenido con la ayuda de un laboratorio certificado.

#### 4 POTENCIAL DE COMERCIALIZACIÓN Y/O IMPLEMENTACIÓN

Marque con una X el tipo de innovación que va a desarrollar en el proyecto.

Producto/Servicio

Proceso

Ambas

En esta sección deberá describir el potencial de comercialización y/o implementación dependiendo del tipo de innovación que va a desarrollar en el proyecto. En este sentido:

- **Si la innovación a desarrollar es en producto/servicio:** responda los puntos 4.1, 4.2 y 4.3 del formulario.
- **Si la innovación a desarrollar es en proceso:** Responda los puntos 4.4 y 4.5 del formulario.
- **Si la innovación a desarrollar son ambas (innovación en producto/servicio y proceso):** Responda todos los puntos de esta sección, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5.

##### INNOVACIÓN EN PRODUCTO/SERVICIO

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

Hoteles que prestan un servicio de hospedaje relacionado con la entrega de experiencia. 149 hospedajes ubicados en la provincia de Colchagua, con un paso promedio de pasajeros de 60 al mes, sin considerar uno de los hoteles más grandes de la zona que tienen una capacidad cercana a las 300 personas/día (Sernatur, 2020). 60 pasajeros al mes por 149 residencias, nos da un total cercano a los 9.000 pasajeros, es decir, 9.000 posibles sets de baño, eso tan solo en la provincia de Colchagua.

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

Son hoteleros (dueños o encargados de servicios/adquisiciones) que buscan un producto que sea sustentable, aporte identidad local, tenga relación con el “mundo del vino”, presente un concepto sustentable y amigable con el medio ambiente, y además se ajuste a las necesidades económicas, es decir, precios asequibles.

4.3. Detalle cómo se comercializará el producto/servicio obtenido como resultado del proyecto de innovación al cliente/usuario potencial.

El producto se comercializará de manera directa. A través de reuniones comerciales, entrega de información y muestras. Se desarrollará un seguimiento continuo a los potenciales clientes. El producto será fabricado a través de maquila y el equipo de esta propuesta será quien se encargue de generar los vínculos y entregas del producto.

##### INNOVACIÓN EN PROCESO

4.4. Describa y cuantifique cómo la innovación impactará en el costo y/o mejorará la calidad del producto/servicio entregado por la empresa.

El set de baño tendrá un concepto relacionado con la valorización de residuos y la sustentabilidad del entorno. Entregará un valor agregado a los hospedajes que decidan



incorporarlo. Además, se dará una identidad local al producto, informando la variedad de la cual fue obtenida el ingrediente activo y valle vitivinícola (ejemplo: orujo de Carménère, Valle de Colchagua), lo que permitirá al pasajero identificar el compromiso de la residencia con el entorno y desarrollo sustentable de la industria vitivinícola.

4.5. Describa y cuantifique el impacto de esta innovación de proceso para la empresa, el mercado, y sus consumidores.

La innovación presenta un gran impacto, ya que relaciona el vínculo de nuestra región con el vino y el desarrollo sustentable de productos conscientes a través del uso de un residuo que posee beneficiosas características para el humano.

## 5 ESTADO DE AVANCE DEL PROYECTO

5.1 Describa el estado de avance del proyecto y resultados obtenidos hasta la fecha.

El equipo de esta propuesta ha desarrollado productos de cosmética natural que poseen este extracto de orujo como ingrediente activo. Hasta la fecha, los productos son elaborados de manera artesanal y con formulaciones sencillas. El extracto de orujo se desarrolla de manera estandarizada en condiciones de laboratorio, actualmente el desarrollo de este extracto lo llevamos a cabo en la Incubadora de Innovación del Vino y la Oliva (IIVO), laboratorio enológico ubicado en Marchigüe, y lugar donde el equipo técnico se desenvuelve profesionalmente. Como equipo buscamos de manera constante el avance y desarrollo de nuevos productos.

5.2 ¿El proyecto que se presenta en esta convocatoria nace o se vincula con otra iniciativa/proyecto de innovación en ejecución o ya ejecutada? En caso afirmativo, indicar la más relevante:

Nombre iniciativa:

Nombre de la institución que la financió:

Año de inicio:

Principales resultados obtenidos hasta la fecha e indique en qué se diferencia esta propuesta:

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

6 PLAN DE TRABAJO <sup>6</sup>	
6.1 Indique el objetivo general del proyecto.	
Confeccionar un set de baño elaborado a partir de extracto de residuos del proceso de vinificación.	
6.2 Indique los objetivos específicos <sup>7</sup> del proyecto.	
N°OE	Objetivos específicos (OE)
1	Elaborar y analizar el extracto de orujo concentrado en condiciones estandarizadas
2	Formular y evaluar la receta de los ingredientes del set de baño (shampoo, acondicionador y jabón)
3	Desarrollar un modelo de promoción, marketing y comercialización que permita posicionar los productos elaborados en el mercado.
4	Registrar los productos formulados ante la autoridad competente (ISP)
5	Crear el diseño y packaging del set de productos
6	Producir a mayor escala los productos desarrollados para su comercialización.

<sup>6</sup> El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados. Defina un objetivo general y a partir de este, desglose entre 3 a 5 objetivos específicos. Por cada objetivo específico, determine qué resultados se esperan obtener para verificar su cumplimiento y describa cómo se logrará alcanzar cada objetivo específico (método).

<sup>7</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar (Ejemplo; definir, describir, identificar, cuantificar, entre otros). Se sugiere no más de tres objetivos por etapa.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

**Indique el objetivo específico<sup>8</sup>N°1**

Elaborar y analizar el extracto de orujo concentrado en condiciones estandarizadas

Resultados esperados <sup>9</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado <sup>10</sup>	Línea base indicador <sup>11</sup>	Meta del indicador <sup>12</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Obtener la cantidad necesaria de extracto de orujo para el desarrollo del set de baño durante 12 meses.	N° litros de extracto	0 litros de extracto	20 litros de extracto	06/2022
Caracterización físico química del extracto de orujo	N° Informe de resultados	0 informe	1 informe	06/2022
<p><b>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:</b> 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.</p> <p>Arriendo de instalaciones de laboratorio y desarrollo del extracto. Durante tres meses y tomando el orujo almacenado por el equipo y el orujo proveniente de la vendimia 2022 se procederá a la elaboración del extracto concentrado. Éste será dispuesto en botellas ambar de 200-300 cc para su almacenamiento (refrigerado). El extracto será caracterizado para evaluar su concentración de compuestos fenólicos (rasgo importante en la capacidad antioxidante del extracto).</p>				

**NOTA:** Repita la tabla según los objetivos específicos de la propuesta.

<sup>8</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>9</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>10</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>11</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>12</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías				
<b>Indique el objetivo específico<sup>13</sup>N°2</b>				
Formular y evaluar la receta de los ingredientes del set de baño (shampoo, acondicionador y jabón)				
Resultados esperados <sup>14</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Indicador de resultado <sup>15</sup>	Línea base indicador <sup>16</sup>	Meta del indicador <sup>17</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Obtener una fórmula para cada producto del set de baño proveniente de un laboratorio acreditado ISP	N° de Formulas	0 fórmula	3 fórmulas	08/2022
<b>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:</b>				
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.				
Se contratarán los servicios de un laboratorio acreditado y se enviará el extracto desarrollado. El laboratorio en alrededor de 3 semanas entrega la formulación de los productos solicitados. Esta formulación es desarrollada por un químico farmacéutico y garantiza la correcta unión de los ingredientes seleccionados (ingredientes propios de los productos a elaborar en combinación al extracto de orujo).				

<sup>13</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>14</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>15</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>16</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>17</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías				
<b>Indique el objetivo específico<sup>18</sup>N°3</b>				
Desarrollar un modelo de promoción, marketing y comercialización que permita posicionar los productos elaborados en el mercado.				
Resultados esperados <sup>19</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3	Indicador de resultado <sup>20</sup>	Línea base indicador <sup>21</sup>	Meta del indicador <sup>22</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Encuesta base a hoteleros y huéspedes definiendo el tipo de productos que esperan encontrar en el nuevo desarrollo ofertado	N° Informe	0 informe	1 informe	08/2022
Reuniones comerciales con hoteleros y quienes toman las decisiones de compra para exponer la propuesta	N° Registro de reunión	0 registro	50 registros	04/2023
Lista de potenciales clientes (contacto, correo, etc)	N° Listado	0 listado	1 listado con más de 50 contactos	04/2023
Evento de difusión	N° Informe de asistencia	0 informe	1 informe	04/2023
<b>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:</b> 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>18</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>19</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>20</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>21</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>22</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

En primera instancia se difundirá un formulario base con algunas preguntas que nos permitan dirigir la prospección de mejor manera. Esta encuesta será creada con Forms de Google, tendrá un formato amigable y se difundirá en la red de hoteleros de la zona de Colchagua. A través de reuniones comerciales, visitas, seguimiento continuo, entrega de muestras y artículos de merchandising, se busca crear una lista de potenciales clientes dispuestos a probar y posteriormente comprar el set de productos desarrollados. En primera instancia se presentará la propuesta y su grado de innovación. Se entregarán muestras para que puedan probarlas y realizar los comentarios pertinentes. Se evaluará el precio que están dispuestos a pagar y cuáles son las características que creen que este producto debería tener. Se prospecta la provincia de Colchagua, dando inicio por Santa Cruz y sus alrededores, para finalmente ampliar la prospección a las zonas más turísticas de la región de O'Higgins. El evento de difusión busca congrega a la mayor cantidad permitida de interesados (hoteleros, dueños, encargados de adquisiciones, etc) para dar a conocer los productos desarrollados, la diferenciación y los avances desarrollados a la fecha gracias a FIA.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

**Indique el objetivo específico<sup>23</sup>N°4**

Registrar los productos formulados ante la autoridad competente (ISP)

Resultados esperados <sup>24</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°4	Indicador de resultado <sup>25</sup>	Línea base indicador <sup>26</sup>	Meta del indicador <sup>27</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Registro de los productos desarrollados	N° Registro ISP	0 registro	3 registros	10/2022

**Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:**

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

<sup>23</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>24</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>25</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>26</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>27</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

Con la fórmula establecida, el laboratorio acreditado procede a dar inicio a los trámites de registro de producto. En este caso se registrarán los tres productos formulados (shampoo, acondicionador y jabón). Las formulaciones y tramitaciones ante el ISP son representadas por un químico farmacéutico y respaldadas por el laboratorio contratado para estos servicios.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías				
<b>Indique el objetivo específico<sup>28</sup>N°5</b>				
Crear el diseño y packaging del set de productos				
Resultados esperados <sup>29</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3	Indicador de resultado <sup>30</sup>	Línea base indicador <sup>31</sup>	Meta del indicador <sup>32</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Diseño de etiqueta de los productos	N° diseño de etiquetas	0 diseño etiqueta	1 diseño etiqueta	07/2022
Diseño de formato de presentación	N° packaging	0 formato	1 formato	08/2022
<b>Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:</b>				
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.				
Con ayuda de un especialista en el desarrollo de diseños y packaging se llevará a cabo la labor de diseñar la etiqueta y presentación de los productos, buscando ajustarnos a las necesidades de las prospecciones que se irán desarrollando e información recopilada de las encuestas y/o estudios previos. Siempre buscando una relación entre lo informado en los diseños y el “mundo del vino” que queremos reflejar en el set de productos.				

<sup>28</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>29</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>30</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>31</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>32</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías

**Indique el objetivo específico<sup>33</sup>N°6**

Producir a mayor escala los productos desarrollados para su comercialización

Resultados esperados <sup>34</sup> (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°7	Indicador de resultado <sup>35</sup>	Línea base indicador <sup>36</sup>	Meta del indicador <sup>37</sup>	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Stock de productos para abarcar los primeros pedidos, con registro correspondiente y presentación final.	N° de productos	0 productos	3000 productos (1000 c/u)	04/2023

**Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1:**

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

Se contratan los servicios de un laboratorio especialista en maquila de productos cosméticos, se entrega la fórmula y se procede al desarrollo. Los productos serán almacenados en bodega particular listos para su comercialización.

<sup>33</sup> Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>34</sup> Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

<sup>35</sup> Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

<sup>36</sup> La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

<sup>37</sup> La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

#### 6.4 Carta Gantt

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

N° OE	N° RE	Actividades	Meses del año 2022/2023 <sup>38</sup>												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	1	Arriendo de espacio en laboratorio físico químico para la elaboración de extracto de orujo	X												
1	1	Elaboración y caracterización físico química de extracto de orujo en condiciones estandarizadas de laboratorio.	X	X	X										
2	1	Contratación de servicios externos – Laboratorio autorizado para formulación y evaluación de productos		X											
2	1	Formulación de productos (shampoo, acondicionador y jabón) en laboratorio autorizado por ISP.		X	X	X	X								
3	1	Encuesta base a hoteleros y huéspedes regionales para obtener primeras impresiones de lo esperado en los productos	X	X	X	X	X								
3	2	Reuniones comerciales para exponer el proyecto y propuesta.					X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	3	Creación y alimentación de lista de potenciales clientes (contacto, correo, etc)					X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	4	Organización y preparación de evento de difusión											X	X	
4	1	Registro de los productos desarrollados ante la autoridad reguladora ISP, llevado a cabo por parte del					X	X	X						

<sup>38</sup> Los proyectos deberán iniciar su ejecución a partir del primer semestre de 2022.



		laboratorio contratado para estos servicios (mismo laboratorio de formulación)												
5	1	Contratación de servicios para el desarrollo del diseño de etiqueta y marca de los productos			X	X								
5	2	Diseño de formato de presentación de los productos de set de baño			X	X	X							
6	1	Gestionar la maquila de los productos desarrollados y registrados ante el ISP a través de la contratación de laboratorio externo y autorizado.										X	X	X

### 6.5 Servicios de terceros

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros<sup>39</sup>. Enumere los servicios a terceros y las actividades que serán externalizadas para la ejecución del proyecto.

N°	Servicios de terceros y actividades
1	Formulación de productos contenidos en el set de baño (shampoo, acondicionador y jabón)
2	Diseño de etiqueta y packaging de presentación para piloto
3	Registro de productos ante la autoridad competente (Instituto de Salud Pública)
4	Maquila de productos formulados y registrados ante el ISP
5	
N°	

### 6.6 Estructura financiamiento

- Indique la estructura de costos del proyecto, especificando el monto solicitado a FIA y el aporte de la contraparte. Se debe completar en función a la memoria de cálculo, en la hoja "Costos de Totales Consolidados".

FIA	Total FIA		
Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total Contraparte		
Total			

<sup>39</sup> Los servicios de terceros no podrán ser prestados por profesionales que pertenezcan al equipo técnico de la propuesta, ni por el ejecutor, ni representantes legales de estas entidades.