

## FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA CONVOCATORIA NACIONAL DE PROYECTOS 2012-2013

### PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	ELABORACIÓN DE UNA BEBIDA ALCOHÓLICA CARBONATADA A BASE DE LOS AZUCARES FERMENTABLES PROPIOS DEL ARÁNDANO QUE SEA COMERCIALIZABLE BASÁNDONOS EN LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR EN LA BÚSQUEDA DE PRODUCTOS CON ALTOS CONTENIDOS DE ANTIOXIDANTES
Ejecutor:	Comercial Milanese y Cia. Ltda.
Código:	Código PYT-2013-0323
Fecha:	18 de Agosto de 2014



(Fuente: Arial / Tamaño: 10)

## Tabla de contenidos

Tabla de contenidos .....	2
I. Plan de trabajo .....	3
1. Resumen del proyecto .....	3
2. Antecedentes de los postulantes .....	6
3. Configuración técnica del proyecto .....	10
4. Organización .....	32
5. Modelo de negocio (responder sólo para bienes privados) .....	35
6. Modelo de transferencia y sostenibilidad (responder sólo para bienes públicos) .....	37
7. Indicadores de impacto .....	39
8. Costos totales consolidados .....	39
II. Detalle administrativo (Completado por FIA) .....	42
9. Anexos .....	44

## I. Plan de trabajo

### 1. Resumen del proyecto

#### 1.1. Nombre del proyecto

ELABORACIÓN DE UNA BEBIDA ALCOHÓLICA CARBONATADA A BASE DE LOS AZÚCARES FERMENTABLES PROPIOS DEL ARÁNDANO QUE SEA COMERCIALIZABLE BASÁNDONOS EN LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR EN LA BÚSQUEDA DE PRODUCTOS CON ALTOS CONTENIDOS DE ANTIOXIDANTES.

#### 1.2. Subsector y rubro del proyecto y especie principal, si aplica.

Subsector	Frutícola
Rubro	Agrícola
Especie (si aplica)	Frutales

#### 1.3. Identificación del ejecutor (completar Anexo 2).

Nombre completo o razón social	<b>Comercial Milanese y Cia. Ltda.</b>
Giro	<b>Molino de Arroz y Servicios de Molienda de Uva y Vinificación</b>
Rut	
Nombre completo representante legal	<b>Carmen Verónica Barra Concha</b>
Firma representante legal	

#### 1.4. Identificación del o los asociados (completar Anexo 3 para cada asociado).

Asociado 1	
Nombre completo o razón social	
Giro	
Rut	

Nombre completo representante legal	
Firma representante legal	

Asociado n	
Nombre completo o razón social	
Giro	
Rut	
Nombre completo representante legal	
Firma representante legal	

1.5. Período de ejecución

Fecha inicio	<b>1 de Agosto 2014</b>
Fecha término	<b>31 de Julio 2015</b>
Duración (meses)	<b>12 meses</b>

1.6. Lugar en el que se llevará a cabo el proyecto

Región(es)	Bío Bío
Provincia(s)	Ñuble
Comuna(s)	San Carlos

1.7. La propuesta corresponde a un proyecto de innovación en (marcar con una X):

Producto <sup>1</sup>	X	Proceso <sup>2</sup>	
-----------------------	---	----------------------	--

<sup>1</sup> Si la innovación se centra en obtener un bien o servicio con características nuevas o significativamente mejoradas, es una innovación en producto.

<sup>2</sup> Si la innovación se focaliza en mejoras significativas en las etapas de desarrollo y producción del bien o servicio, es una innovación de proceso.

1.8. La propuesta corresponde a un proyecto de (marcar con una X):

Bien público <sup>3</sup>		Bien privado <sup>4</sup>	X
---------------------------	--	---------------------------	---

1.9. **Resumen ejecutivo del proyecto:** indicar el problema y/u oportunidad, la solución innovadora propuesta, los objetivos y los resultados esperados del proyecto de innovación.

A nivel nacional, la región del Bío Bío es el mayor productor de arándanos (33%), donde el volumen de materia prima es real y donde fácilmente el 5% de la producción (como mejor escenario para el productor) pasa a 2° categoría, si los volúmenes de producción a nivel nacional son de 102.200 ton. (ODEPA 2012) hablamos que en la región se producen más de 33.000 ton., por lo tanto, solo en la región contamos con más de 1.600 ton. Disponibles de productos de 2° categoría que se desvalora para el producto.

Con este escenario es que nace la idea de crear un espumante en base a arándano, conservando todas las propiedades del mismo, antioxidante, calcio, vitamina C entre otros. Hoy en día el mercado de los espumantes es realmente interesante, su crecimiento llega al 14% solo en Latino América. En Argentina al año 2011, solo por concepto de exportación de espumantes ingresaron U\$S 17.608.109, lo que significó un aumento en divisas del 43,5% en relación al 2010. Esto equivale a un incremento en el volumen de 3.658.610 litros frente a los 2.764.911 de litro del año anterior.

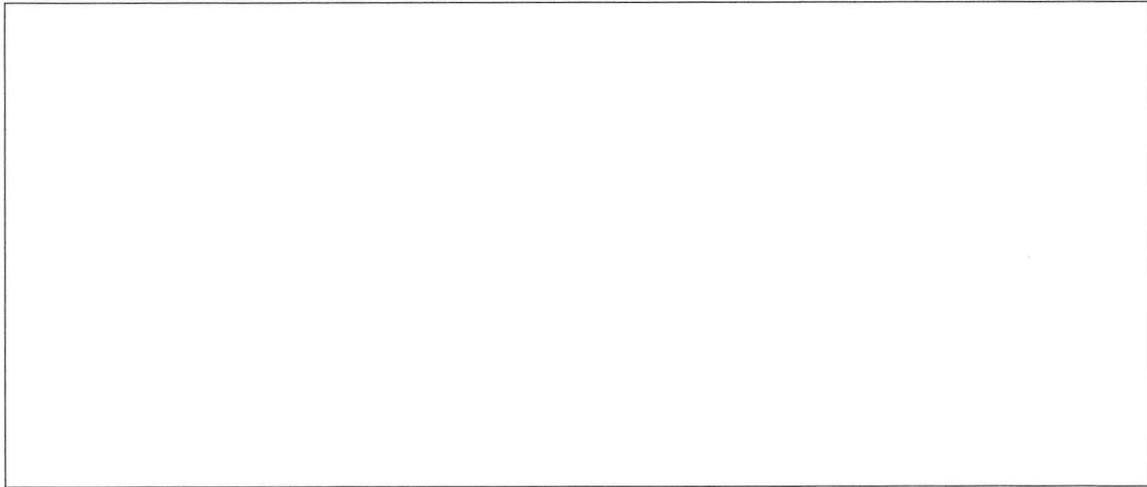
Para el 2010 solo en Chile se produjeron 870 millones de botellas y 370 millones fueron exportados, por ello, se torna interesante crear un producto de gran valor agregado, en este caso no solo por ser espumante sino, que a diferencia de lo existente en el mercado, este se creará a base de arándano, sometiendo este al proceso de fermentación natural, es acá donde la relevancia la da la materia prima, pues el arándano de segunda categoría está mal valorado y tiene un bajo precio comercial v/s el de primera categoría, por ello la propuesta también contribuye a que los agricultores (Micro, pequeños y medianos productores) tengan otra opción para comercializar sus producciones o las no aceptadas por exportadoras.

Hasta la fecha lo existente en el mercado un espumante de origen distinto a la uva – vino, la propuesta es única en el mercado, pues su origen alcohólico será de la fruta, no aplicando un extracto saborizante. Otorgando de esta forma las características organolépticas del arándano a la bebida espumante.

La propuesta permitiría el incremento de ingresos de los agricultores, al valorar su producto, además de posicionar aún más el arándano como fruto beneficioso y de alta producción en la región.

<sup>3</sup> Se entiende por bienes públicos, aquellos que mejoran o aceleran el desarrollo empresarial, no presentan rivalidad en su consumo, discriminación en su uso y tienen una baja apropiabilidad.

<sup>4</sup> Se entiende por bienes y/o servicios privados, aquellos bienes que presentan rivalidad en su consumo, discriminación en su uso y tienen una alta apropiabilidad. Tienen un precio de mercado y quien no paga su precio, no puede consumirlos.



## 2. Antecedentes de los postulantes

- 2.1. Reseña del ejecutor: indicar **brevemente** la historia del ejecutor, cuál es su actividad y cómo éste se relaciona con el proyecto. Describir sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir proyectos de innovación.

Comercial Milanese y Cia. Ltda. ubicada en Panamericana. Norte Km 391 San Carlos nace el año 1999, dada la necesidad de procesar la producción vitivinífera de la provincia de Ñuble, comprando las instalaciones de la Cooperativa Vitivinícola Ñuble, ubicada en el Sector Cocharcas. El año 2009 cierra contrato con la viña Concha y Toro para recepcionar y procesar uva país y transformarla en vino. Hoy son 7.000.000 de kilos de uva país que genera 5.250.000 litros de vino

Paralela a esta actividad existe un molino de arroz, se procesan y envasan 450.000 Kilos de arroz grado 1 y grado 2. La marca utilizada es Doña Montse.

Es Carmen Verónica Barra Concha, representante legal de esta empresa, siendo ella la ejecutora del proyecto. Su experiencia se basa principalmente en su conocimiento vitivinícola, gracias a los negocios cerrados con la Viña Concha y Toro.

Además es ella quien tiene la espalda financiera para realizar los aportes definidos en las bases, pues ella trabaja además en otras áreas comerciales como la producción y comercialización de cereales (arroz) sumando a sus desarrollos económicos el rubro inmobiliario.

La empresa en su conjunto tiene más de 20 años de experiencia en la generación y aprovechar las oportunidades, es por esto mismo que constantemente busca nuevos negocios que otorguen valor a su empresa y a la región.

Actualmente la empresa cuenta y pone a disposición sus cerca de 13 hectáreas en el sector Cocharca, se cuenta con las instalaciones eléctricas (trifásica), y sanitaria (agua y tratamiento de RILES), infraestructura (oficinas y potencial sala procesos. Todo esto ubicado al costado de la ruta 5, por lo tanto la empresa tiene conectividad hacia la ruta 5, permitiendo acceso a la carretera más importante a nivel país y que conecta todo el país, facilitando el acceso a los potenciales proveedores y a su vez permite una logística estratégica para la comercialización y abastecimiento

2.2. Indique si el ejecutor ha obtenido cofinanciamientos de FIA u otras agencias del Estado (marque con una X).

SI		NO	X
----	--	----	---

2.3. Si la respuesta anterior fue **SI**, entregar la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).

Cofinanciamiento 1	
Nombre agencia	
Nombre proyecto	
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	
Fecha de término	
Principales Resultados	

Cofinanciamiento n...	
Nombre agencia	
Nombre proyecto	
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	
Fecha de término	
Principales Resultados	

2.4. Reseña del o los asociados: indicar **brevemente** la historia de cada uno de los asociados, sus respectivas actividades y cómo estos se relacionan con el ejecutor en el marco del proyecto. Complete un cuadro para cada asociado.

Nombre asociado 1	

Nombre asociado n	
Máximo 1.500 caracteres	

2.5. Reseña del coordinador del proyecto (completar Anexo 4).

2.5.1. Datos de contacto

Nombre completo	Gloria Elizabeth Lillo Ortiz
Fono	
e-mail	

2.5.2. Indicar **brevemente** la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador del proyecto.

<p>Máximo 2.000 caracteres</p> <p>Tecnóloga en Alimentos de la Universidad de Chile. Profesional de vasta experiencia desde 1985, se ha desempeñado en diversas empresas del rubro alimentario; Soprole Santiago participa desarrollo tesis de grado, Inia La Platina Santiago, Lechera del Sur Planta Nueva Braunau Puerto Varas, Compañía Cervecerías Unidas Planta Osorno ocupa el cargo de Jefe Departamento de Control de Calidad, participa de la formulación y desarrollo de la cerveza Paulaner en Chile, Molinera Autonell Chillán, Molino el Cóndor Bulnes, Danone Chillán, en las cuales trabajo en toda el área de laboratorios: microbiológicos, químicos, control de calidad y desarrollo.</p> <p>Hasta Septiembre año 2013 Encargada del Laboratorio de Microbiología y Micología Aplicada en el Departamento de Agroindustrias de la Facultad de Ingeniería Agrícola de la Universidad de Concepción, Campus Chillán. Desde 2004 Docente en el Instituto profesional Virginio Gómez sede Chillán en las Asignaturas Microbiología de los Alimentos, Control de Calidad y Procesos Molineros para la carrera Técnico Nivel Superior en Agroindustrias.</p> <p>Asesora a Agroindustrias de la región. Relatora en cursos prodesal de la región.</p>
---

Participante permanente en proyectos de investigación del área agroindustrial. (Código del Proyecto: 09PDTE-6832 ALTERNATIVAS PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LOS ARÁNDANOS 2009), Proyecto: Fondef-Idea CA12I10307, otros.

Emprendedor en el área de prebióticos. Ganadora 9nva Convocatoria Innova Bio-Bio.

Desde 2012 Director de la Sociedad Chilena de Higiene y Microbiología e Higiene de los Alimentos.(SOCHMHA)

En el proyecto, como coordinadora general, estará encargada de la planificación y seguimiento de todas las actividades y del cumplimiento cabal de los objetivos propuestos. Realizara el seguimiento técnico permanente del proyecto, coordinara las actividades y el logro de resultados comprometidos.

### 3. Configuración técnica del proyecto

3.1. **Identificar y describir** claramente el **problema y/u oportunidad** que da origen al proyecto de innovación, así como la **relevancia** del problema y/u oportunidad identificado.

#### 3.1.1. Problema

Máximo 1.500 caracteres

Chile es uno de los productores de arándanos más destacados, siendo nuestra región el mayor productor, a nivel nacional el cultivo de arándanos ha tenido un fuerte desarrollo, con aproximadamente 13.000 hectáreas plantadas, destaca que del total de hectáreas, la Región del Bío Bío continúa siendo la zona con mayor superficie plantada de arándanos con 3.422 ha, la producción potencial estimada para la campaña 2012-2013 es de 119. 228 tons, un 14,5% más que la producción real de la temporada 2011-12 Las problemáticas detectadas están dadas por el volumen de arándano producido, pues los productores solo centran las ventas en las frutas de primera categoría, postergando los productos de segunda categoría, implicando un volumen rotatorio en la región debido al mantenimiento de la fruta implica un alto costo para él productor versus los ingresos que genera el producto de segunda categoría. Con la finalidad de vender el producto pronto y no seguir generando un gasto es donde los precios bajan, ejemplo de ello es el precio pagado es inferior a 1U\$ el de segunda categoría a diferencia de los 4 U\$ pagados por un arándano de primera categoría. Por lo tanto para el agricultor hay una gran diferencia en precio importante y perjudicial, desvalorizando su producto en el mercado nacional, pues el de primera categoría es el fruto de exportación, por ende el mejor pagado, siendo el de segunda categoría usado en el mercado nacional como materia prima en otros procesos productivos, sin embargo el alto volumen disponible, genera una alta oferta que gatilla la baja el precio.

### 3.1.2. Oportunidad

Máximo 1.500 caracteres

El consumo de bebidas alcohólicas espumantes ha crecido de forma exponencial en el país y a nivel mundial, Solo el 2012 en América Latina el consumo de esta bebida creció un 14%. Las economías desarrolladas, como EEUU, consumieron 150 millones de litros el año pasado. Más cerca, los argentinos consumieron 47 millones de litros, que es un 5% de su mercado total de vinos. Y Chile, en el mismo período alcanzó el 4% del mercado total de vinos con un consumo de 8 millones de litros. Por lo tanto es un mercado con potencial tanto nacional como internacional.

Es acá donde se cruza la información y se plantea el desarrollo de una bebida espumante alcohólica de arándanos, enfocando el producto en conservar las propiedades del arándano, cotizadas en diversos rubros. Por ello toma relevancia que como región se produzca la mayor cantidad de arándanos, porque esto nos permite planificar el crecimiento con fácil abastecimiento, aprovechando el arándano de segunda selección la región del Bío Bío es el mayor productor de arándanos (33%), donde el volumen de materia prima es real y donde fácilmente el 5% de la producción (como mejor escenario para el productor) pasa a 2° categoría, si los volúmenes de producción a nivel nacional son de 102.200 ton. (ODEPA 2012) hablamos que en la región se producen más de 33.000 ton., por lo tanto, solo en la región contamos con más de 1.600 ton. disponibles de productos de 2° categoría que se desvalora para el productor.

### 3.2. Describir la solución innovadora que se pretende desarrollar en el proyecto para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

Como se menciona en el problema y oportunidad hay elementos primordiales presentes en nuestra país, como el alto consumo de bebidas espumantes, las cuales han incrementado su demanda en un 14% en el mercado latinoamericano, sin embargo todos los espumantes existentes son en base a la fermentación de la uva, acá la propuesta se sustenta en el aprovechamiento de una materia prima existente en el mercado nacional, poco valorada y para el cual no habría problema de abastecimiento, como lo es el arándano, con una alta producción a nivel regional, aprovechando la logística por su fácil acceso. Por lo tanto, la solución se centra en elaborar una bebida fermentada y carbonatada con bajo grado alcohólico a partir de arándanos, contribuyendo a un mejor aprovechamiento de los arándanos no recepcionados en las plantas exportadoras. Contribuyendo en crear un poder comprador alternativo para aquellos microproductores de la región del Bío Bío que no logran valorar su producto en el mercado local.

El producto como tal se elaborará gracias a la vasta experiencia en el sector vitivinícola de la ejecutora y gracias al apoyo de los asesores que complementan la elaboración de la planta de procesos piloto, que permitirá el desarrollo de la bebida conservando las propiedades del arándano como lo son los antioxidantes que inhibe el envejecimiento de las células, neutraliza los radicales libres, calcio y vitamina C, el consumo de arándano no permite la adherencia de la *Campilobacter pilori*, características apreciadas y valoradas por los consumidores de productos saludables, funcionales y gourmet.

Para contribuir a las preferencias del potencial consumidor parte de la innovación es considerar que el adulto joven hoy busca productos que aporten placer consumirlos y además entreguen beneficios este producto cumple con este requisito, y la idea de carbonatarlo lo hace más refrescante y más entretenido, muy distintos a las propuestas de hoy, donde son jugos o

cervezas saborizadas con la fruta en cuestión, en este caso, es la materia prima y es la que otorga los azúcares en la fermentación, por ende el volumen y dependencia de la fruta es alta. Hasta la fecha las bebidas alcohólicas provienen de la uva (mosto, destilado de orujo) para producir vino, espumantes, pisco, siendo estos los que se producen en el país, la propuesta también diferencia porque cuenta con otra materia para su elaboración, como es el arándano.

**3.3. Estado del arte:** Indicar qué existe en Chile y en el extranjero relacionado con la solución innovadora propuesta, indicando las fuentes de información que lo respaldan

**3.3.1. En Chile**

Máximo 3.500 caracteres

Dado que el cultivo de arándanos ha tenido un fuerte desarrollo en Chile, con aproximadamente 13.016 há. destaca que del total de hectáreas, la VIII Región del país continúa siendo la zona con mayor superficie plantada de arándanos con el 33% y se estima una sobreoferta para los próximos años debido a la entrada en producción de nuevas superficies. (Odepa-Cirén, 2012). por lo que las condiciones de exportación en fresco son cada vez más exigentes y hay cada vez más volumen de fruta no exportable en fresco, generando descartes a los cuales es fundamental buscar alternativas de valor agregado y crear nuevas fuentes laborales para la región. En este contexto, se generó el presente proyecto "Elaboración de una bebida alcohólica carbonatada a base de los azúcares fermentables propios del arándano que sea comercializable basándonos en las preferencias del consumidor en la búsqueda de productos con altos contenidos de antioxidantes."

Hoy No existe un producto fermentado a partir de los azúcares propios del arándano que sea carbonatado y que conserve las características organolépticas y nutritivas del mismo. La carbonatación de vinos tintos es también un reto a superar.

Existe un producto Vinoso de Arándano en la Novena Región que tiene un grado alcohólico mayor a 12% Vol. La diferencia del proceso aplicado para este producto está en la incorporación de azúcar de otras procedencias ya que los azúcares disponibles en los arándanos no alcanzan para la obtención de ese grado alcohólico.

### 3.3.2. En el extranjero

Máximo 3.500 caracteres

Entre los años 1995 y 2010 la superficie mundial de arándanos aumentó en cerca de 57.000 hectáreas, alcanzando 76.900 hectáreas plantadas. Según Mark Villata, director ejecutivo del U.S. Highbush Blueberry Council, la mayor parte de esta área se concentra en Norteamérica, región que agrupa el 57% de la superficie total, seguida de Sudamérica (23%), Europa (11%), Asia Pacífico (8%) y África (1%). La producción mundial de arándanos se concentra principalmente en tres países: Estados Unidos, Chile y Canadá, los cuales en su conjunto representan más de 80% del total cosechado.

Existe en Estados Unidos y otras partes del mundo el uso de la palabra vino para aquellos productos que provienen también de otros frutos diferentes a la uva, especialmente los Berry. En el comercio extranjero existen países productores de vinos de arándanos con alta demanda por las propiedades antioxidantes que posee. El grado alcohólico siempre es superior a 10% Vol. Señalando con esto que aplican otros elementos para aumentar el grado alcohólico, no siendo natural.

La tecnología que hoy se utiliza para el desarrollo de estos productos implica un alto conocimiento en vinos y procesos alimenticios, hasta la fecha hay empresas internacionales que se dedican a la elaboración de vinos de arándano, como por ejemplo en Canadá con su producto Rosignol y Estados Unidos con Horton Vineyards, que compra el arándano chileno para la producción de vinos, además la adquisición de los equipos tampoco son de creación propias, son obtenidas de países como Francia e Italia, por lo tanto, como futuros productores, la empresa Comercial Milanese no tendría mayor dificultad en la adquisición de los equipos, acorde a los resultados del proyecto, considerando la vasta experiencia en el rubro vitivinícola. Pese a existir una gran gama de productos derivados del arándano en el mercado internacional, en Chile no se explota este producto, perdiendo competitividad en los mercados internacionales, por lo tanto la idea de crear este tipo de productos de alto valor agregado, es ser capaces de competir con estos mercados, demostrando la calidad y diversidad de productos que se pueden desarrollar, valorando nuestras materias primas.

### 3.4. Indicar si existe alguna **restricción legal** (ambiental, sanitaria u otra) que pueda afectar el desarrollo y/o la implementación de la innovación y una propuesta de cómo abordarla.

#### 3.4.1. Restricción legal

Máximo 1.000 caracteres

Servicio de salud es la entidad que resguarda el correcto manejo de RILES Y RISES. El SEREMI de salud y medio ambiente, son los responsables de fiscalizar a las empresas y que estas hagan el correcto manejo de sus desechos. SEA (servicio de evaluación de impacto ambiental)

Por lo tanto los requerimientos solicitados para operar son los mismos que solicitan para la elaboración de vino, es decir, inscribirse como productor de bebidas alcohólicas en el SAG (Servicio agrícola y ganadero), posterior a su aprobación, ellos entregan las condiciones a cumplir, lo que se fiscaliza para verificar que cumple lo comprometido con el SAG. El trabajo del SAG durante el proceso es llevar registro de los litros producidos y desechos generados.

3.4.2. Propuesta de cómo abordar la restricción legal (de existir)

Máximo 1.000 caracteres

En la actualidad, las instalaciones en las que se realizará la planta piloto, cuenta con las condiciones para hacer sus respectivos tratamientos de RILES y RISES, que son monitoreados constantemente.

- 3.5. **Propiedad intelectual:** indicar si existen derechos de propiedad intelectual (patentes, modelo de utilidad, diseño industrial, marca registrada, denominación de origen e indicación geográfica, derecho de autor, secreto industrial y registro de variedades) **relacionados directamente** con el presente proyecto, que se hayan obtenido en Chile o en el extranjero (marque con una X).

SI		NO	X
----	--	----	---

3.5.1. Si la respuesta anterior es **SI**, indique cuáles.

Máximo 2.000 caracteres

3.5.2. Declaración de interés: indicar si existe interés por resguardar la propiedad intelectual de la innovación que se desarrolle en el marco del proyecto (marcar con una X).

SI		NO	X
----	--	----	---

3.5.3. En caso de existir interés especificar quién la protegerá. En caso de compartir el derecho de propiedad intelectual especificar los porcentajes de propiedad previstos.

Nombre institución	% de participación

3.5.4. Indicar si el ejecutor y/o los asociados cuentan con una política y reglamento de propiedad intelectual (marcar con una X).

SI		NO	X
----	--	----	---

3.6. Mercado directamente relacionado con la innovación propuesta (**responder sólo para bienes privados**)

3.6.1. Demanda: describir y dimensionar la demanda actual y/o potencial de los bienes y/o servicios generados en el proyecto o derivados del proceso de innovación de éste.

Máximo 3.500 caracteres

Si de espumantes se trata el aumento fue de un 20 a un 50%, lo que se refleja en una producción en torno a las 870 mil cajas el 2010, de las cuales se exportaron 370 mil. Esta tendencia en el alza del consumo de los espumantes no es aislada, en el mundo aumentó a 2.52 billones de botellas al año.

Años atrás el aumento de espumantes se concentraba sólo en las fiestas de fin de año pero con el tiempo se ha hecho habitual durante todo el año en fiestas, como aperitivo y otras ocasiones, cambiando el consumo de Demi sec a Brut y extra Brut.

Es necesario destacar que la asignación de los espumantes como nombre se debe a que en una zona de Francia poseen la denominación de origen, elaboradas con las variedades Chardonnay, Pinot Noir y Pinot Meunier, por lo tanto el resto del mundo elabora solo espumante.

Este año como nunca hay muchas alternativas en Chile. Algunos provenientes de otros países como Francia, Italia, España, Argentina, etc, como también los ya existentes por años y algunas novedades que han ido apareciendo a lo largo de estos meses. Todas ellas con base a uva.

A modo de contexto, el 2012 en América Latina el consumo de esta bebida creció un 14%. Las economías desarrolladas, como EEUU, consumieron 150 millones de litros el año pasado. Más cerca, los argentinos consumieron 47 millones de litros, que es un 5% de su mercado total de vinos. Y Chile, en el mismo período alcanzó el 4% del mercado total de vinos con un consumo de 8 millones de litros.

Las cifras nos permiten vislumbrar el potencial del mercado, solo considerando su potencial como bebida espumante, pero si hablamos de la potencialidad como producto diferencia por las propiedades del arándano, debemos considerar que en la categoría de alimentos asociados a Salud y Bienestar ha crecido 6,1% en promedio entre 2007 y 2012 a nivel mundial. En el caso de Chile, las ventas de este mercado alcanzan los US\$ 3 mil millones anuales, con un crecimiento que destaca en comparación con otras regiones, con un promedio de 12,5% para dicho período.

La sumatoria de estas oportunidades contribuye a concluir que el potencial de mercado es amplio, donde no solo el mercado nacional arroja cifras positivas, sino que abre las puertas a un mercado internaciones, siendo ellos quienes valoran con mayor conciencia las propiedades organolépticas y beneficios del fruto.

3.6.2. Oferta: Describir y dimensionar la oferta actual y/o potencial de los bienes y/o servicios que **compiten** con los generados en el proyecto o con los derivados del proceso de innovación del proyecto.

Máximo 3.500 caracteres

Bebidas espumantes (base uva) en el mercado nacional hay una considerable gama como lo son:

Valdivieso, Uno de los primeros productos en el mercado corresponden a esta marca., dentro de la línea espumante destacan Gran Brut, un Rosé destinado a las mujeres. Viña Mar y su Brut Charmat de gran precio /calidad presentó un formato más pequeño. Concha y Toro, Casillero del Diablo destaca por su Brut Reserva, elaborado con un fresco Chardonnay del Limarí. Undurraga presentó tres super Premium Titillum del valle de San Antonio. El destacado: Un Blanc de Blanc (100% Chardonnay) con mucha personalidad y aromas cítricos y florales. Otro viejo del barrio, es Subercaseaux, y por último Brut. Santa Digna Estelado de Miguel Torres, elaborado con la desaparecida cepa tinta país. Esto fue un aporte al patrimonio nacional tras rescatar la variedad europea más antigua en Chile.

Es necesario reconocer que el país vecino Argentina también posee espumantes destacados, entre los con presencia en Chile, destacamos Cruzat, Chandon, Norton, Finca Flichman y sus nuevos Luigi Bosca y Finca La Linda.

Sabemos que este mercado alcanza varios nichos, por ello también destacamos dentro de la competencia a los franceses, como Veuve du Vernay, espumantes de gran relación precio-calidad, en el que destacamos el Brut Rosé por sus aromas a fruta fresca y frutillas.

Todos los espumantes presentados anteriormente cuentan con presencia en Chile y lo más importante son de origen uva-vino, por lo tanto hablamos de competencia, pero no es directa, pues no ofrecemos el mismo producto, por lo tanto el mercado cuenta con competencia indirecta y sustitutos, entre ellos destacamos bebidas alcohólicas como la cerveza, particularmente las artesanales las cuales poseen más variedad desde tipos de cebada y saborizadas con Chocolate o frutas.

Un alza de 5% anotó el consumo de bebestibles en el país en 2012. Durante el ejercicio, los chilenos adquirieron 10 litros más de los comprados en 2011, alcanzando los 233 litros per cápita, según la última presentación a inversionistas realizada por CCU. La cifra ubicó a Chile como el tercer mercado de la región con mayor consumo por habitante, detrás de Argentina con 295 litros y Uruguay con 257,8 por persona.

La ingesta de cervezas, en tanto, alcanzó los 40 litros por persona, cifra aún inferior a las naciones vecinas, donde se toman más de 44 litros anualmente. Según se explica CCU, el incremento de esta categoría fue débil -sólo de un litro- en parte por la Ley de Tolerancia Cero que afectó la primera parte del año. "(La normativa) aplicada a partir de marzo 2012, tuvo un impacto importante en las ventas de cervezas en las principales temporadas festivas".

### 3.7. Beneficiarios usuarios<sup>5</sup> (**responder sólo para bienes públicos**)

<sup>5</sup> Los beneficiarios usuarios son aquellas empresas que hacen uso y se benefician del bien o servicio público ofrecido, contribuyendo a incrementar su competitividad y/o rentabilidad.

Identificar, cuantificar y describir a los **beneficiarios usuarios** del bien público a desarrollar y el valor que les genera el proyecto.

Máximo 2.500 caracteres

### 3.8. Objetivos del proyecto

#### 3.8.1. Objetivo general<sup>6</sup>

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

#### 3.8.2. Objetivos específicos<sup>7</sup>

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Priorizar a los productores de arándanos de la región del Biobío y seleccionar a aquéllos que ofrezcan una materia prima de segunda categoría que cumpla con características físico-químicas, necesarios para el desarrollo del producto y con los cuales se pueda establecer un encadenamiento productivo.
2	Desarrollar y estandarizar una metodología para la carbonatación del espumante de arándano con características organolépticas y funcionales óptimas, requeridas para su comercialización.
3	Definir protocolos de envasado cumpliendo normas de comercialización nacional.
4	Desarrollar estrategia comercial para abordar el mercado nacional, considerando el perfil del cliente que consume espumante elaborado a partir de la uva, validando el prototipo técnica y comercialmente.

<sup>6</sup> El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con el proyecto. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

<sup>7</sup> Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a uno o varios resultados. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

3.9. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>8</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>9</sup>				
			Nombre del indicador <sup>10</sup>	Fórmula de cálculo <sup>11</sup>	Línea base del indicador <sup>12</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>13</sup> (situación final)	Fecha cumplimiento meta <sup>14</sup>
1	1.1	Productores seleccionados y comprometidos	Productores	Número de productores seleccionados y comprometidos	0	>3	Mes 4
1	1.2	Adquirir materia prima de segunda categoría de la región	Compra	Precio productor local/ precio exportadoras	<1	>1	Mes 5
2	2.1	Definir el proceso óptimo de elaboración a escala piloto, revalidación del producto.	Proceso	Muestras envasas/ Muestras aprobadas.	0	>0	Mes 7
2	2.2	Metodología de carbonatación para obtención del espumante de calidad óptima	Carbonatación del producto	Volúmenes de CO <sub>2</sub>	0	1	Mes 7

<sup>8</sup> Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general del proyecto. Uno o más resultados pueden responder a un mismo objetivo específico.

<sup>9</sup> Los indicadores son una medida de control y demuestran que efectivamente se obtuvieron los resultados. Pueden ser tangibles o intangibles. Siempre deben ser: cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo.

<sup>10</sup> Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

<sup>11</sup> Expresar el indicador con una fórmula matemática.

<sup>12</sup> Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>13</sup> Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar en el proyecto.

<sup>14</sup> Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

N° OE	N° RE	Resultado Esperado <sup>8</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR) <sup>9</sup>				
			Nombre del indicador <sup>10</sup>	Fórmula de cálculo <sup>11</sup>	Línea base del indicador <sup>12</sup> (situación actual)	Meta del indicador <sup>13</sup> (situación final)	Fecha cumplimiento meta <sup>14</sup>
3	3.1	Determinar la vida útil del producto	Durabilidad	Tiempo	0	>6 meses	Mes 9
3	3.2	Definir envase del producto en cuanto a diseño y materialidad	Formato de envases	N° formatos	0	>1	Mes 8
3	3.3	Obtención resolución Sanitaria	Resolución Sanitaria	N° Resolución	0	1	Mes 9
4	4.1	Definir estrategia de marketing, promoción y difusión	Desarrollo de Estrategia Marketing, promoción y difusión	N° estudios	0	1	Mes 8
4	4.2	Interacción con potenciales clientes Nacionales	Mercado	Cartas de interesados	0	3	Mes 10
4	4.3	Concretar primera venta	Comercialización	1° venta	0	1	Mes 12

3.10. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos <sup>15</sup>	Resultado Esperado <sup>16</sup> (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Habilitar planta piloto e inicio de operaciones	Planta en funcionamiento, cumpliendo con las normas exigidas por el SNS para la elaboración del espumante.	Nov 2014
A partir de los arándanos seleccionados, según sus características fisicoquímicas requeridas, Obtener el producto óptimo requerido para el proceso de carbonatación.	Disminución del material sólido en suspensión en el mosto fermentado	Ene 2015
Obtener la carbonación del producto (variedad única o mezclas de variedades)	Carbonatación óptima	Feb 2015
Comercializar el producto final	Negociación con mercado nacional	Jun-Jul 2015

<sup>15</sup> Un hito representa haber conseguido un logro importante en el proyecto, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

<sup>16</sup> Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

3.11. Método: identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto (máximo 8.000 caracteres para cada uno).

**Método objetivo 1:** Priorizar a los productores de arándanos de la región del Biobío y seleccionar a aquéllos que ofrezcan una materia prima de segunda categoría que cumpla con características físico-químicas, necesarios para el desarrollo del producto y con los cuales se pueda establecer un encadenamiento productivo

Consta de 3 etapas:

**Contacto con productores de arándanos de la región.**

Se realizara un pequeño catastro de los productores de arándanos locales priorizando los sectores de Pemuco, Pueblo Seco, San Ignacio, El Carmen y Chillan. Lo importante es obtener la información relacionada con las variedades, fechas de cosechas, destino comercial, volúmenes de descarte.

**Análisis de las características del fruto.**

Con los datos obtenidos se realizara una revisión bibliográfica para seleccionar aquellos productores que sus variedades indiquen que tienen las mejores características para la obtención de un buen rendimiento y alto contenido de azúcares.

**Reuniones con productores seleccionados.**

Es relevante el dialogo y el trato directo con los productores locales. Se realizaran reuniones con productores seleccionados para definir los tiempos y cantidades mínimas que pueden proveer. De esta forma se mitigan las perdidas y el sobreabastecimiento en la planta. A su vez permite una mejor maduración del fruto en la planta lo que incrementa los azúcares necesarias en el proceso de fermentación.

**Método objetivo 2:** Desarrollar y estandarizar una metodología para la carbonatación del espumante de arándano con características organolépticas y funcionales óptimas, requeridas para su comercialización.

**Elaboración del producto**

Recepción del arándano – selección y molienda – fermentación – descube – prensado – trasiego – Clarificación.

**Carbonatación del producto**

Ensayar distintos volúmenes de CO<sub>2</sub> con el producto ya en botella.

**Caracterización del producto**

Respecto a su pH, acidez, densidad, grado alcohólico, fenoles totales, antocianinas, azúcar residual, CO<sub>2</sub>

**Método objetivo 3:** Definir protocolos de envasado cumpliendo normas de comercialización nacional.

Es necesario realizar un análisis de los requisitos nacionales e internacionales. Desde la mirada nacional es necesario seleccionar las opciones acorde a preferencias del consumidor, características organolépticas y por sobretodo la conservación de las propiedades del arándano, por ello, es necesario hacer pruebas en que envases y que tipo de sellados, permiten la mejor conservación del producto final. Además de generar diseños atractivos que incentiven la adquisición del producto

**Método objetivo 4:** Desarrollar estrategia comercial para abordar el mercado nacional, considerando el perfil del cliente que consume espumante elaborado a partir de la uva, validando el prototipo técnica y comercialmente.

El desarrollo del prototipo, con todo lo que implica, producto carbonatado y envasado de calidad, permitirá comenzar las gestiones comerciales, revalidando el sondeo inicial. Una vez logrado el prototipo a escala piloto, se podrá tener un mayor conocimiento de los valores de producción, el grado de aceptación del producto, el valor de venta y sus canales de distribución.

En cuanto al mercado internacional, si bien la calidad será la misma, en los países con potencial de venta de la bebida alcohólica carbonatada, debemos tener la cautela de estudiar sus políticas, para ingresar sin problemas el producto, ya sea como muestra comercial o como producto comercializado.

Con lo anterior definido se podrá establecer la estrategia de marketing promoción y difusión, para lograr con ello la primera venta del producto.

3.12. Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar también en este cuadro, las **actividades de difusión** de los resultados del proyecto.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1.1	Productores seleccionados y comprometidos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crear catastro de los agricultores de arándanos de la región del Bío Bío</li> <li>2. Realizar reunión informativa de la necesidad de materia prima en las distintas fechas y estándares de calidad.</li> <li>3. Coordinar el abastecimiento a través de una calendarización</li> <li>4. Desarrollar alianzas estratégicas con proveedores locales con requerimientos de calidad en la recepción de materias primas definidos en común acuerdo.</li> <li>5. Definir el volumen a requerir de los productores</li> </ol>
1	1.2	Adquirir materia prima de segunda categoría de la región	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concretar compras de materias primas</li> </ol>
2	2.1	Definir el proceso óptimo de elaboración a escala piloto, revalidación del producto.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pruebas funcionamiento de planta piloto (operatividad)</li> <li>2. Pruebas de elaboración del producto bebida espumante</li> <li>3. Realizar análisis de calidad del producto logrado (Sensorial, microbiológico y físico-químico)</li> </ol>
2	2.2	Metodología de carbonatación para obtención del espumante de calidad óptima	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Monitoreo y registro de todos los parámetros.</li> <li>2. Pruebas de carbonatación del producto bebida espumante</li> <li>3. Realizar análisis de calidad del producto logrado (Sensorial, microbiológico y físico-químico)</li> <li>4. Lograr producto validado</li> </ol>
3	3.1	Determinar la vida útil del producto	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Medición de duración del producto</li> </ol>
3	3.2	Definir envase del producto en cuanto a diseño y materialidad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir tipo de envase</li> <li>2. Definir tipo de tapa</li> <li>3. Definir temperatura de envasado</li> <li>4. Definir volumen de CO<sub>2</sub> a incorporar</li> <li>5. Pruebas de resistencia del envase</li> <li>6. Diseño del envase</li> <li>7. Confección etiqueta</li> </ol>

3	3.3	Obtención resolución Sanitaria	1. Tramitación Resolución Sanitaria
4	4.1	Definir estrategia de marketing, promoción y difusión	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar perfil cliente, tamaño del mercado y principales requerimientos del mismo</li> <li>2. Diseñar plan de marketing, promoción y difusión</li> <li>3. Desarrollo de material publicitario</li> <li>4. Publicitar el producto en feria o seminario.</li> </ol>
4	4.2	Interacción con potenciales clientes Nacionales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gestionar reuniones con potenciales clientes</li> <li>2. Envío de muestras a los potenciales clientes</li> </ol>
4	4.3	Concretar primera venta	1. Cerrar negocio con un cliente

3.13. Carta Gantt: indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente (punto 3.12) de acuerdo a la siguiente tabla (elaborar la carta Gantt para cada año calendario):

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

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014 / 2015														
			Trimestre														
			Jul-Sep			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr- Jun		Jul-Sep			
2	2.2	Lograr producto validado											X				
3	3.1	Medición de duración del producto								X	X	X					
3	3.2	Definir tipo de envase							X	X	X						
3	3.2	Definir tipo de tapa							X	X	X						
3	3.2	Definir temperatura de envasado							X	X	X						
3	3.2	Definir volumen de CO <sub>2</sub> a incorporar							X	X	X						
3	3.2	Pruebas de resistencia del envase							X	X	X						
3	3.2	Diseño del envase															
3	3.2	Confección etiqueta															
3	3.3	Tramitación Resolución Sanitaria											X	X			
4	4.1	Determinar perfil cliente, tamaño del mercado y principales requerimientos del mismo		X	X	X	X										
4	4.1	Diseñar plan de marketing, promoción y difusión											X	X			
4	4.1	Desarrollo de material publicitario											X				
4	4.1	Publicitar el producto en feria o seminario.											X	X			
4	4.2	Gestionar reuniones con potenciales clientes							X				X	X			
4	4.2	Envío de muestras a los potenciales clientes (nacionales y/o internacionales)												X			

N° OE	N° RE	Actividades	Año 2014 / 2015															
			Trimestre															
			Jul-Sep			Oct-Dic			Ene-Mar			Abr- Jun			Jul-Sep			
4	4.3	Cerrar negocio con un cliente															X	

3.14. Actividades de difusión programadas

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	N° participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación

3.15. Indicar las **fortalezas y debilidades** de su proyecto en términos técnicos, de recursos humanos, organizacionales y de mercado.

#### 3.15.1. Fortalezas

Máximo 2.000 caracteres

Hasta la fecha se gestionado y realizado reuniones con profesionales, para evaluar las competencias y definir los mejores perfiles para sumarlos al equipo, además la ejecutora cuenta con una vasta experiencia en el proceso vitivinificación, desde la arista comercial y redes de contacto cuenta con años de trayectoria y bases de datos.

Como lo indica la dirección comercial de la empresa, su ubicación es privilegiada, tanto las dimensiones como en la implementación, pero lo más importante es la conectividad que se logra con la carretera, zona norte y zona sur, pues esta al costado de un cruce. Logísticamente la ubicación permite un fácil acceso tanto a los que vengan a vender su materia prima y para la distribución del producto final.

El lugar físico en el que se encuentra la empresa cuenta con las instalaciones e infraestructuras para operar y dentro de los espacios ociosos, es que asigna una parte para los desarrollos experimentales, las funciones originales de este no son del mismo rubro, por ello es necesario adecuar, sin embargo la fortaleza es que la propiedad y las instalaciones son de propiedad de la empresa.

Gracias a los años de experiencia y distintas vivencia en la industria la ejecutora cuenta con una amplia red de contactos, desde profesionales acorde a las necesidades, proveedores varios, para no depender solo de uno hasta relación con potenciales clientes, debido al manejo en el rubro vitivinícola dentro y fuera del país.

Por último y más importante es que a nivel nacional, la región del Biobío es el mayor productor de arándanos (33%), donde el volumen de materia prima es real y donde fácilmente el 5% de la producción (como mejor escenario para el productor) pasa a 2° categoría, si los volúmenes de producción a nivel nacional son de 102.200 ton. (ODEPA 2012) hablamos que en la región se producen más de 33.000 ton., por lo tanto, solo en la región contamos con más de 1.600 ton. Disponibles de productos de 2° categoría que se desvalora para el productor..

#### 3.15.2. Debilidades

Máximo 2.000 caracteres

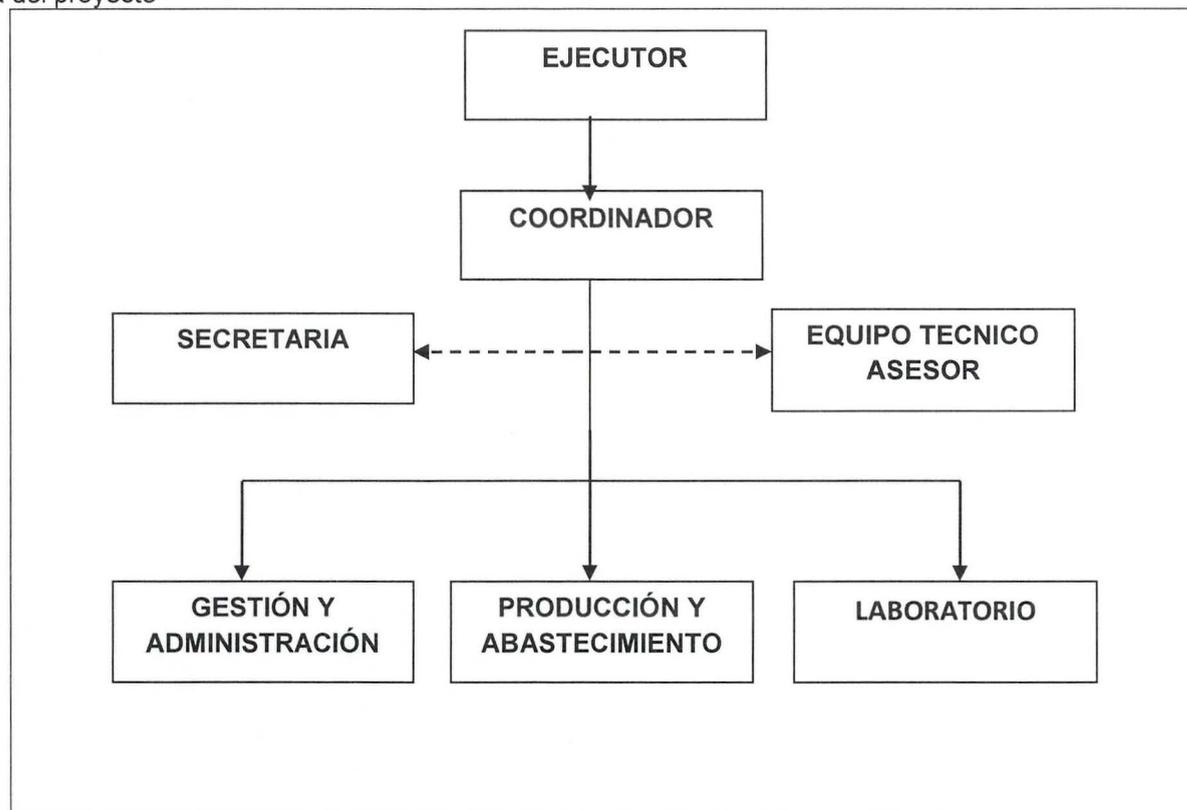
La materia prima al ser orgánica, tiene tiempo de duración y a su vez temporalidad para abastecerse. En consideración este punto es que se estima generar cubas que permitan procesar el material suficiente para las pruebas necesarias durante el periodo de prueba.

No se cuenta con un laboratorio de análisis en la planta actual, ese es un servicio tercerizado pues no es de uso frecuente, pero en la etapa de prototipo se implementará un laboratorio para los análisis básicos que permitan realizar las etapas de control en la planta piloto. Para el correcto proceso los otros se mandaran a realizar a un laboratorio certificado.

La estacionalidad de la producción del arándano, solo permite el abastecimiento una vez al año, entre los meses de noviembre a marzo, para lograr el abastecimiento necesario para el periodo de producción en la cantidad esperada es necesario tener una capacidad de almacenaje grande. Con el proyecto se elaborará la planta piloto que permitirá definir durabilidad y rendimiento de las materias primas y producto final, la debilidad está dada por no manejar esta información a la fecha, dificultando optimizar la compra de materia prima, pudiendo comprar más de lo necesario, como de la forma más riesgosa, comprar y guardar menos de lo necesario.

## 4. Organización

### 4.1. Organigrama del proyecto



### 4.2. Describir claramente la función de los participantes en la ejecución del proyecto

Nombre entidad	Función en la ejecución del proyecto
Ejecutor	Comercial Milanese y Cia. Ltda., Molino de Arroz y Servicios de Molienda de Uva y Vinificación, de la provincia de Ñuble, representante legal; Carmen Verónica Barra Concha, responsable de la completa ejecución

técnica del proyecto, de la administración de los fondos y de la rendición financiera al FIA a través de los informes técnicos y financieros.
---

4.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico<sup>17</sup> en la ejecución del proyecto, utilizar el siguiente cuadro como referencia para definir los cargos. Además, completar los Anexos 4 y 5.

1	Coordinador del proyecto	5	Administrativo		
2	Asesor	6	Profesional de apoyo		
3	Investigador técnico	7	Otro		
4	Técnico de apoyo	8	Otro	Especificar	

Nº Cargo	Nombre integrante equipo técnico	Formación/Profesión	Empleador	Describir claramente la función en el proyecto	Nº de los resultados sobre los que tiene responsabilidad	Firma integrante equipo técnico
8	Carmen Barra		Representante Legal Comercial Milanese	Financia proyecto aporta más de 20 años experiencia en el desarrollo comercial del molino y más de 50 años de experiencia en la producción y comercialización de vino. Lidera la empresa.	Todos	
1	Gloria Lillo Ortiz	Tecnóloga Alimentos en	Independiente	Coordina la ejecución técnica del proyecto y participa en la investigación del proceso y cuidando la inocuidad del producto (durante el proyecto),	Todos	

<sup>17</sup> Equipo Técnico: Todo el recurso humano definido como parte del equipo de trabajo del proyecto. No incluye RRHH de servicios de terceros.

				aportando más de 30 años de experiencia en el rubro agroalimentario. Finalizado el proyecto será la responsable esta área en la coordinadora		
3	A definir	Ing. Agro Enólogo	A definir	Supervisa proceso y evalúa parámetros de control del producto	Producto	
2	Juan Reyes Mozo	Ingeniero Químico Civil	Independiente	Diseña e Implementa proceso de elaboración en la planta, asesora en la compra de equipos requeridos para el proceso	Planta Piloto	
2	Angela Galdames	Ingeniero Agrónomo Mención Economía Diplomada en Innovación	Independiente	Desarrolla formulación de proyecto, plan de compra y análisis del mercado para comercialización del producto, apoya en el control en la ejecución durante el proyecto.	1,1 / 4,1 Apoyo en los otros	
7	Fundación Chile Universidad de Concepción		Fundación Chile Universidad de Concepción	Responsable de la toma de muestras y evaluación de las mismas, tanto en el proyecto como al finalizar este.	Validación, proceso y producto	
5	Patricia Cabezas	Secretaria Administrativa	Comercial Milanese	Realiza funciones de secretaria. Apoyo administrativo y manejo de documentación	Administrativa	
7	Carlos Andrés Sepúlveda	Diseñador grafico	Independiente	Realiza funciones de diseño gráfico.	Diseña; etiqueta, publicidad, pendón, otros	

## 5. Modelo de negocio (responder sólo para bienes privados)

- 5.1. Elaborar el modelo de negocio que permita insertar en el mercado (punto 3.6), los bienes y/o servicios generados en el proyecto. En caso de innovaciones en proceso, refiérase al bien y/o servicio que es derivado de ese proceso.

Para elaborar el modelo de negocio, responda las siguientes preguntas:

<p>¿Quiénes son los clientes? (máximo 600 caracteres)</p> <p>El producto se perfila para un consumidor adulto joven, de clases C3, C2. ABC1. Sin embargo este consumo se genera en los locales comerciales como pub, restaurant, locales gourmet, botillerías entre otros. Por lo tanto estos son los clientes del producto a elaborar.</p> <p>El nivel de consumo de los espumantes es alto en Chile, donde las ventas se realizan particularmente en locales que permiten su consumo. La población Chilena entre los 25 y 35 años son capacidad adquisitiva (profesionales) son capaces de gastar el 20% de sus remuneraciones en la adquisición d productos gourmet y de alta calidad.</p>
<p>¿Cuál es la propuesta de valor? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>El cliente debe valorar la calidad de este producto, no solo se trata de una bebida alcohólica de moda, sino por los componentes de esta, hablamos de una bebida que posee propiedades otorgadas por el fruto, el arándano. Es decir la bebida posee el alto contenido de los antioxidantes, calcio y vitamina C, su contenido antioxidante es superior al de la uva, posee más vitamina C que la naranja. El origen de la bebida también es relevante, pues permite crear una bebida alcohólica en base al arándano donde este es lo esencial durante el proceso, dando relevancia a otro cultivo, no solo uva. Además pensando en el cliente, mejora la oferta con un producto que podría describirse como saludable/funcional, pues no solo es un líquido, sino que posee además posee propiedades organolépticas del arándano.</p>
<p>¿Cuáles son los canales de distribución? (máximo 600 caracteres)</p> <p>Al tener un trato directo con los potenciales clientes, la logística de distribución será de responsabilidad de COMERCIAL MILANESE Y CIA. LTDA., con la experiencia que cuenta y los contactos, permiten un apropiado manejo de la entrega de materias primas y la distribución del producto final. Se cuenta con los espacios para el almacenamiento, de esta forma se centrará toda la producción y almacenaje del producto en el mismo terreno. La ubicación de la planta queda en San Carlos, permite acceso a todo Chile a través de la ruta 5, esto facilita el acceso tanto a proveedores como a los potenciales cliente.</p>
<p>¿Cómo será la relación con los clientes? (máximo 1.000 caracteres)</p>

<p>La relación será directa, no así con el consumidor. Pues el trato será directo a nivel nacional, permitiendo manejar la producción y su correspondiente distribución. En el caso de los mercados internacionales, dependerá de los volúmenes, a la fecha se estima manejar de forma directa la distribución, pero no se descarta el manejo con empresas exportadoras si se requiere.</p> <p>Para ello es necesario tener buena comunicación con los involucrados y canales de comunicación definidos, por ello se estima trabajar con una página web como mecanismo indirecto para informar, además de la disposición de un número para llamados telefónicos y responder a las consultas y pedidos. Además se aplicará encuesta de satisfacción para mejorar el servicio post venta de producto. Para recibir retroalimentación por parte de los clientes es necesario mantener servicios post venta que permitan adquirir la percepción el consumidor y cliente.</p>
<p>¿Cómo se generarán los ingresos? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>Los Ingresos serán acorde a las ventas del producto, su formato será en botellas de 750 ml, lo cual se venderá a los potenciales clientes (locales comerciales, restaurant, pub, locales de productos gourmet, etc). El precio en el mercado local será aproximadamente de \$ 3.500 pesos, este precio es un precio de ingreso a mercado, pues se proyecta llegar sobre los \$ 4.000 pesos para el 2 años. Por lo tanto, bajo este precio se estima vender por lo menos 3.000 litros.</p>
<p>¿Quiénes serán los proveedores? (máximo 600 caracteres)</p> <p>Los proveedores serán todos productores(micro, pequeños y medianos) de arándanos en la región del Bío Bío, que tenga altas mermas en la fruta de exportación, es decir queda con mucho arándano de segunda, donde los precios de comercialización son bajos, por ejemplo se baja de los 4U\$ de 1° , para terminar con un producto valorado bajo el dólar. Para tener mayor manejo de los proveedores, se manejará un registro de los existentes a nivel regional, con ello hablamos que sobre el 30% de la producción de arándanos se encuentra en la región, por lo tanto el volumen requerido nos dará la opción de manejar una cartera de proveedores.</p>
<p>¿Cómo se generarán los costos del negocio? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>Los costos del proyecto provendrán de: Mano de obra (enólogo, secretaria administrativa, diseñador, técnico en mantenimiento de equipos industriales, tecnólogo en alimentos, Ingeniero (E) Química. Ingeniero agrónomo. Materias primas (arándano, equipos, etiquetas, envases, tapas, cajas, etc.) Gastos generales ( luz, agua, internet, celular, electricidad, traslado, alimentación y viáticos) Capacitación ( participación en seminarios y Charlas) Publicidad (material publicitario como afiches, letreros, pendones, merchandaising, pagina web, etc)</p>

**6. Modelo de transferencia y sostenibilidad (responder sólo para bienes públicos)**

6.1. Elaborar el modelo de transferencia del bien público, que permita que éste llegue efectivamente a los beneficiarios usuarios identificados en el punto 3.7.

Para elaborar el modelo de transferencia, responda las siguientes preguntas:

¿Quiénes son los beneficiarios usuarios? (máximo 600 caracteres)
¿Quiénes realizarán la transferencia? (máximo 600 caracteres)
¿Qué herramientas y métodos se utilizarán para realizar la transferencia? (máximo 1.000 caracteres)
¿Cómo evaluará la efectividad de la transferencia? (máximo 1.000 caracteres)

--

¿Con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del bien/servicio público una vez finalizado el proyecto? (máximo 2.000 caracteres)

--

## 7. Indicadores de impacto

7.1. Seleccionar el o los indicadores de impacto que apliquen al proyecto y completar el siguiente cuadro:

Selección de indicador <sup>18</sup>	Indicador	Descripción del indicador <sup>19</sup>	Fórmula de indicador	Línea base del indicador <sup>20</sup>	Meta del indicador al término del proyecto <sup>21</sup>	Meta del indicador a los 3 años de finalizado el proyecto <sup>22</sup>
X	Ventas	Ventas de bebida carbonatada	\$/año	Ventas	\$ 100.000	\$ 60 mill
	Costos		\$/unidad			
X	Empleo	Requerimiento de mano de obra calificado	Jornadas hombre/año	Contratos	2	8
X	Otro Volumen	Volumen adquirido de arándano de 2° categoría	Especificar	Kilos Comprados	1 ton	10 ton

## 8. Costos totales consolidados

8.1. Estructura de financiamiento.

		Monto (\$)	%
<b>FIA</b>			
<b>Contraparte</b>	<b>Pecuniario</b>		
	<b>No Pecuniario</b>		
	<b>Total Contraparte</b>		
<b>Total</b>			

<sup>18</sup> Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto.

<sup>19</sup> Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto.

<sup>20</sup> Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>21</sup> Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final del proyecto.

<sup>22</sup> Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al cabo de 3 años de finalizado el proyecto.

## 8.2. Costos totales consolidados.

---

Conforme con Costos Totales Consolidados  
Firma por Ejecutor  
(Representante legal o Coordinador Principal)

## II. Detalle administrativo (Completado por FIA)

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

<b>Costo total de la Iniciativa</b>		
<b>Aporte FIA</b>		
<b>Aporte Contraparte</b>	<b>Pecuniario</b>	
	<b>No Pecuniario</b>	
	<b>Total Contraparte</b>	

- Período de ejecución.

<b>Período ejecución</b>	
<b>Fecha inicio:</b>	01/08/2014
<b>Fecha término:</b>	31/07/2015
<b>Duración (meses)</b>	12 meses

- Calendario de Desembolsos

Nº	Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
1		Firma de contrato		
2	18/02/2015	Aprobación Informes Técnico y Financiero N°1		
3	30/10/2015	Aprobación Informes Técnico y Financiero N°2 y Técnico y Financiero Finales	hasta	
	Total			

(\*) El informe financiero final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de entrega de informes

<b>Informes Técnicos</b>	
Informe Técnico de Avance 1:	15/12/2014
Informe Técnico de Avance 2:	15/05/2015

<b>Informes Financieros</b>	
Informe Financiero de Avance 1:	15/12/2014
Informe Financiero de Avance 2:	15/05/2015

<b>Informe Técnico Final:</b>	14/08/2015
<b>Informe Financiero Final:</b>	14/08/2015

- Además, se deberá declarar en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea los gastos correspondientes a cada mes, a más tardar al tercer día hábil del mes siguiente.

---

Conforme con Detalle Administrativo  
Firma por Ejecutor  
(Representante legal o Coordinador Principal)

## 9. Anexos

### Anexo 1. Cuantificación e identificación de beneficiarios directos<sup>23</sup> de la iniciativa

Género	Masculino		Femenino		Subtotal
	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Pueblo Originario	Sin Clasificar	
Productor micro-pequeño		3		1	4
Productor mediano-grande		1		0	1
Subtotal	4		1		5
Total	4		1		5

### Anexo 2. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	<b>Comercial Milanese y Cia. Ltda.</b>	
Giro / Actividad	Molino de Arroz y Servicios de Molienda de Uva y Vinificación	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	X
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Banco y número de cuenta para depósito de aportes FIA		
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Carmen Verónica Barra Concha	
RUT del representante legal		

<sup>23</sup> Se entiende por beneficiarios directos quienes reciben los recursos del proyecto y/o se apropian de los resultados de este. Estos pueden ser empresas del sector agroalimentario y forestal u otros.

Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente General
Firma representante legal	

**Anexo 3.** Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Nombre completo o razón social		
Giro / Actividad		
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal		
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante		
Firma representante legal		

**Anexo 4.** Ficha identificación coordinador y equipo técnico. Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Gloria Elizabeth Lillo Ortiz
RUT	
Profesión	Tecnólogo en Alimentos
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Juan Arsenio Reyes Mozo
RUT	
Profesión	Ingeniero de Ejecución Químico, Especialidad: Operación de Plantas
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Ángela Paula Galdámes Salazar
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo Mención Economía .Diplomada en Innovación
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Patricia Cabezas Arriagada
RUT	
Profesión	Programadora
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Comercial Milanese y Cia. Ltda.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

**Anexo 5. Currículum Vitae (CV) de los integrantes del Equipo Técnico**

Presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, de cada profesional integrante del equipo técnico (punto 4.3), exceptuando los N° Cargo 4, 5 y 6. La información contenida en cada currículum deberá poner énfasis en los temas relacionados al proyecto y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 10 años.

<b>ANTECEDENTES PERSONALES</b>	
Nombre	GLORIA ELIZABETH LILLO ORTIZ

<b>ANTECEDENTES ACADEMICOS</b>	
Enseñanza superior	Universidad de Chile Sede Osorno
Título universitario	Tecnólogo en Alimentos (4años de estudios, práctica profesional, desarrollo de tes y examen de grado)
<b>CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO</b>	
Julio de 1983	Seminario sobre metodología de la Evaluación Sensorial, dictado por la doctora Emma Witting de Penna, profesora de la Facultad de Ciencias Químicas y Farmacológicas de la Universidad de Chile.
Julio de 1986	Curso Operación de Cocimientos, realizado en Planta CCU de Osorno.
Octubre de 1986	Curso Actividad de Agua y Estabilidad Microbiológica de los Alimentos, realizado en el Instituto Profesional de Osorno
Julio de 1987	Capacitación y entrenamiento en Embotelladora Modelo Ltda. y Cervecería Santiago Ltda. en Santiago.
Julio de 1987	Curso Utilización de Enzimas en Industrias de Alimentos, Instituto Profesional de Osorno, Osorno.
Julio de 1987	Curso Control de Calidad Integral en Equipos Post-Mix, Embotelladora Modelo Ltda., Santiago.
Junio – Julio de 1988	Curso Higiene y Desinfección para Operadores de Industrias de Alimentos, Universidad Austral.

Noviembre de 1988	Curso Administración de Control de Pérdidas, Instituto de Seguridad del Trabajo, Osorno.
Agosto de 1990	Capacitación en terreno "Maltería Victoria", CCU Limache, Emboviña. - Análisis, Control de Calidad en maltería y cervecería. - Preparación cebada malteada. - Análisis elaboración cerveza. - Análisis elaboración gaseosa. - Análisis en control de calidad en gaseosas.
Febrero 1991 – Octubre 2006	Participación, cursos, charlas y seminarios, relacionados con el área molinera, panadería, pastelería, prevención de riesgos, computación, fumigación y desratización, primeros auxilios y producción limpia, entre otros.
21 de Septiembre 2006	Participa en Taller de Etiquetado Nutricional Obligatorio de los Alimentos, dictado por Seremi de Salud Ñuble en Instituto Profesional Virgino Gómez
25-26 Agosto 2010	Microbiología Aplicada a la Gestión de Inocuidad GCL S.A. Capacita
Agosto 2009 a la fecha	Participación, cursos, charlas, clases magistrales y seminarios, relacionados con el área seguridad alimentaria, emprendimiento, biocontrol en poscosecha, entre otros, en la Universidad de Concepción Campus Chillán.
<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL</b>	
Agosto de 1984 – Febrero 1985	Desarrollo de Tesis de Grado, "Elaboración de jugo de frutas con la incorporación del lactosuero" en los diversos laboratorios Soprole, Santiago (Control de Calidad Físico – Químico, Microbiología y Desarrollo).
Diciembre 1985 – Mayo 1986	Laboratorista en Planta Nueva Braunau y Planta UHT, en Lechera del Sur, Nueva Braunau.
Junio 1986 Diciembre 1990	Jefe del Departamento Control de Calidad, CCU, Osorno (participa en propagación cepa cerveza Paulaner en Chile).
Febrero de 1991 a Octubre 2006.	Encargada de Laboratorio, Control de Calidad, Molinera Autonell Ltda. Chillán. Jefe de Laboratorio, Control de Calidad, Molino El Cóndor. Bulnes. Visitas técnicas y ventas de harina a panaderías y pastelerías.
Marzo 2004 a la fecha	Docente part time carrera Técnico Nivel Superior en Agroindustrias Instituto Profesional Virgino Gómez en las cátedras Instrumentación, Control de Calidad, Procesos de Molienda, Microbiología.

Febrero 2007 a Septiembre 2008	Microbióloga e Higienista en empresa Láctea Danone Chile S.A.
2008 a la fecha	Relatora cursos en los Prodesales de la Octava Región y Proyectos Programas Emprendimiento Local.
2011	Ganadora de la Novena Convocatoria Concurso Innova BioBio "Desarrollo prototipo : ." ELABORACION DE UN PRODUCTO LACTEO FERMENTADO UTILIZANDO UNA COMBINACION DE BACTERIA LACTEA Y LEVADURA"
Agosto 2009 a Septiembre 2013	Desarrollo de Laboratorio Microbiología en las asignaturas Microbiología I, Microbiología II, Microbiología General. En las carreras Ingeniería en Alimentos, Ingeniería Agroindustrias, Ingeniería Ambiental Apoyo a tesistas. Apoyo en Proyectos de Investigación Facultad Ingeniería Agrícola, Depto. Agroindustrias Universidad de Concepción. Chillán
2012	Diplomada en Docencia en Educación Superior Instituto Profesional Virginio Gómez
2012- a la fecha	Directora Sociedad Chilena de Higiene y Microbiología de los Alimentos. Organiza Seminario, Simposium
2013	Asesora a María Suazo en presentación Sal Gourmet Tia Jo, Concurso Puro Chile Gourmet de Sercotec, siendo ganadora regional de este concurso.

## CURRICULUM VITAE

### 1.- ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE: JUAN ARSENIO REYES MOZO

TITULO: INGENIERO DE EJECUCION QUIMICO

## 2.- ANTECEDENTES ACADEMICOS

1958 -1963 ESCUELA SAN ANTONIO - CURICO Enseñanza Básica.  
1964 -1970 INSTITUTO SAN MARTIN – CURICO Enseñanza Media.  
1971 -1971 UNIVERSIDAD CATOLICA DE VALPARAISO 1 año en Ingeniería Civil Química.  
1972 -1976 UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA Ingeniería de Ejecución Química  
Trabajo de Titulación: "Manual de Operaciones de una Planta de Amoniaco a partir de Gas natural".  
01.12.1976 Título de Ingeniero de Ejecución Químico, Especialidad: Operación de Plantas.

## 3.- PRACTICA PROFESIONAL

1975 ACEITES Y ALCOHOLES PATRIA S.A. - PLANTA DE LONTUE

## 4.- EXPERIENCIA PROFESIONAL

2002 – 2011

### ASESOR DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES

#### Agropel S.A. Lautaro - IX REGION

Planta procesadora y exportadora de avena laminada.

#### Sociedad Agrícola Paulssen Ltda. Galvarino – IX REGION

Planta procesadora de lupino para consumo animal.

#### Compañía Molinera el Globo. Renaico – IX REGION

Planta elaboradora de alimentos para consumo animal.

#### Microempresa FaMiRe. Chillán – VIII REGION

Empresa envasadora de avena laminada y procesadora de alimentos a base de

avena (granolas, muesli, galletas, barras de cereal)

06/1997 - 09/2001

### SOCIEDAD PROCESADORA DE CEREALES S.A. - PROCER S.A.

#### Planta Bulnes. VIII REGION

Planta Procesadora de avena

Cargo: Jefe de Producción y Desarrollo

Descripción del cargo: Planificación y Control de la producción.

Cálculo de Costos

Control de Calidad. Programación de Mantenimiento Mecánica y Eléctrica.

Apoyo a la gestión de Abastecimiento.

Desarrollo de Proyecto y montaje de las etapas de Estabilizado Térmico y

Laminación para el Proceso de la Avena.

Desarrollo de Proyecto y Montaje de una planta de Alimentos para consumo animal

Proyecto, Montaje y Operación de una Planta procesadora de Orujos de cebada.

Traslado y Montaje en Bulnes de Planta Pelletizadora para alfalfa y Caldera anexa

a combustión de leña.

03/1995 - 05/1997

**MALTERIAS UNIDAS S.A. - Planta Victoria IX REGION**

Planta Procesadora de Alimentos a partir de subproductos de la fabricación

de Malta y Avena. Planta procesadora de avena

Cargo: Administrador de Planta

Descripción del cargo: Administración de Personal

Administración de la producción y Control de Calidad

Control de Recepción y Almacenamiento de Materias Primas

Control de Productos Terminados y Distribución.

09/1990 - 04/1994

**INDUEXPORT S.A. - Planta Victoria IX REGION**

Planta Procesadora de Avena y Planta Productora de Alimentos Para Vacunos.

Cargo: Jefe Técnico y Desarrollo

Descripción del cargo: Planificación y Control de la producción

Supervisión al Control de Calidad. Programación de la Mantención Mecánica

Y Eléctrica.

Proyecto, Montaje y Operación de Plata de Avena hasta etapa de Estabilizado.

Desarrollo de diversos alimentos de consumo animal. ALH, LUPIN UP, etc.

08/1987 - 08/1990

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL S.A. - (INDUS) - Planta Lontué. VII REGION**

Planta de Extracción, Refinación y Envasado de Aceite Comestible.

Cargo: Jefe de Producción

Descripción del cargo: Planificación y Control de la producción.

Control del Abastecimiento de insumos. Administración del personal de producción.

09/1983 - 07/1987

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL S.A. - Planta Iquique. I REGION**

Planta de Refinación y Envasado de Aceite Comestible Importado.

Cargo: Jefe Técnico y Desarrollo

Descripción del cargo: Administración de la Producción, Control de Calidad

Y Mantención. Planificación y Operación de recepción de crudos en Puerto.

04/1981 - 08/1983

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL S.A. - Planta Lontué. VII REGION**

Planta de Extracción, Refinación y Envasado de Aceite Comestible

Cargo: Jefe de Producción de Planta de Aceite y Planta de Arroz

03/1980 - 03/1981

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL S.A. - Planta Lontué. VII REGION**

Cargo: Jefe de Planta de Arroz

Descripción del cargo: Puesta en marcha de la planta de arroz,

entrenamiento de personal, formación de cuadros técnicos

Planificación y Control de la producción, Confección de estándares de calidad y rendimientos

02/1977 - 02/1980

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL S.A. - Planta Lontué. VII REGION**

Cargo: Jefe de Turno

Descripción del cargo: Supervisión y Control de la Producción en turno Manejo de Personal flotante. Coordinación con secciones de

Mantenimiento y Control de Calidad. Control de recepción de Materias Primas en Horario vespertino

## CURRICULUM VITAE

## **PERFIL DE HABILIDADES**

Persona con capacidad para formar y liderar equipos de trabajo multidisciplinarios, proactiva, de adaptación a entornos culturales diversos, permanente espíritu de superación.

## **PERFIL PROFESIONAL**

Profesional con experiencia en áreas de la producción primaria, agroindustrial, administración y negocios de diversos ámbitos, evaluadora y formuladora de proyectos en todas las áreas de negocios, buen manejo de diferentes software.

Con capacidad para trabajar en equipos multidisciplinarios.

## **ANTECEDENTES PERSONALES**

NOMBRE : Angela Pabla Galdames Salazar.

## ANTECEDENTES LABORALES

**Agosto 2012 a la fecha** Trabaja en forma independiente prestando el servicio de asesoría para postulaciones a diferentes fuentes de financiamiento, ya sea en forma directa o a través de la incubadora Cre-ando de la Universidad del Bío Bío, y Codesser. Estos proyectos son presentados a instituciones como FIA, INNOVA BIO BIO, INNOVA CHILE, CORFO, SERCOTEC, entre otras. En este momento se encuentra en proceso de postulación a diferentes líneas con 7 empresas.

**2006 a Julio 2012** CODESSER, se integra como Ejecutiva de Innovación en una nueva área de negocios de esta institución, asumiendo la responsabilidad de presentación, administración y seguimiento de proyectos en instrumentos como: Misiones Tecnológicas, Pasantías, Investigación y Desarrollo, Capital semilla, Concurso de Innovación emprendedora y Programa de emprendimiento Local (PEL)

**2005-2006** Soc. Río Longaví Ltda., se integra como encargada de la línea de desarrollo agrícola, en el “Programa de Desarrollo del Riego en Comunas con Problemas de Cesantía y Pobreza, Periodo 2005. Subprograma Territorio Longaví.”, que ejecuta esta empresa, desarrollando diversos proyectos económico productivos como es la formación de 2 Centros de Acopio Frambueseros y apoyo en formulación de proyecto para la formación de un PROFO de Gestión.

**2001 – 2006**

Presta servicios de aplicación de Diagnósticos Estratégicos para la formulación de Proyectos de Asistencia Técnica. (FAT), al Agente Operador CORFO CODESSER. VIII región. Realizando hasta el momento 125 Diagnósticos a empresas agrícolas y agroindustriales.

**2002 - 2003**

Se asocia a Omega Consultores, para preparación de proyectos relacionados con el rubro agrícola e industrial desde la perspectiva empresarial de la consultora.

**1999 – 2001**

Programa de Desarrollo Proveedores (PDP) Agroindustria Viñas Viejas, se integra como Jefe Técnico y luego como Coordinadora, responsable de la Planificación, coordinación, gestión y administración del Programa, tanto en la relación con los beneficiarios (33 agricultores y empresa demandante) como con las instancias del Agente Operador CODESSER.

Dentro del programa se aplicó diagnósticos prediales a las diferentes empresas proveedoras y según ello se determinaron los proyectos a desarrollar entre ellos, plantaciones de cepa fina y tecnificación del riego. Se encarga de la evaluación y formulación de los proyectos de plantación y colabora en los de riego, posteriormente participa activamente en la ejecución de los dos tipos de proyecto.

**1998**

Realización de tesis de grado. Título tesis: “Una Visión Campesina del Desarrollo Rural”, la cual consistió en estudios de casos de pequeños agricultores, obteniendo las principales críticas al modelo de desarrollo rural establecido, detectando además fortalezas y debilidades del sector.

1997 Práctica en Agroindustria Agrinova Ltda. Control de Calidad de Espárragos y Berries.

## **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

### **EDUCACIÓN SUPERIOR**

- Universidad de Concepción, sede Chillán. (1989 – 1996)
  - Título Ingeniero Agrónomo. Mención en Economía y Desarrollo Rural. (1999)
- Tesis “Una Visión Campesina del Desarrollo Rural”. Aprobada con distinción.

### **EDUCACIÓN MEDIA**

- Liceo Vicente Palacios de Tomé (1985-1988).

### **EDUCACIÓN BÁSICA**

- Escuela República del Ecuador de Tomé (1977–1984)

### **PERFECCIONAMIENTO**

- Diplomado en Gestión de la Innovación, Universidad de Concepción, Concepción Julio 2007 – Abril 2008.
- Curso: Control de Gestión. Capacitación a Distancia. Les Halles Consultores. Julio 2007.
- Curso Normas ISO 22000:2005 (Haccp), ISO 9001:2000 Y Auditorias Internas En Normas ISO, U de C, Campus Chillán, 3 Al 5 de Enero de 2007.
- Diploma "Gestión de Finanzas y Personal para la Pyme". U de C, Campus Chillán. 26 de mayo al 15 de julio de 2006.

- Seminario Buenas Prácticas Agrícolas. Duoc UC, INDAP. Santiago, 26 de Octubre de 2005.
- “Seminario Internacional de Exportación Alimentos. Un Negocio Rentable para Agricultores y procesadores”. Pro Chile, Chilealimentos. Santiago, 28 de Septiembre, 2005.
- Seminario “Manejo Eficiente de la propiedad Intelectual un buen negocio comercial”. U de C, CORFO, INNOVA BIO BIO, SAG. Concepción, 26 de Agosto, 2004.
- Seminario Ganadero Sistemas de certificación para Exportación. PABCO y Trazabilidad. APROCARNE, FEDECARNE, SAG. Chillán, Agosto 2004.
- Ciclo de cursos sobre Normas ISO 14001, ISO 9000, OHSAS 18000. SERCAL 29, 30 de Junio 2004. Santiago.
- Taller de Actualización de Metodología de Diagnóstico FAT. CORFO. Concepción 2002.
- Curso: Evaluación y Preparación de Proyectos de Inversión. Capacitación a Distancia. Les Halles Consultores. Octubre 2001.
- Seminario Proceso exportador, logística asociada a la exportación, gestiones de aduana y procedimientos formales, requisitos exportación productos agropecuarios. CODESSER y PROCHILE. Chillán, 2001.
- Taller de Transferencia de Metodología de Diagnóstico FAT. CORFO. Santiago, 2001.
- Curso de Formación Corredores de propiedades Agrícolas. . Instituto Proyección, Colegio Ingenieros Agrónomos, Colegio Ingenieros Agrónomos Ñuble y Colegio Ingenieros Forestales, Chillán, 2001.
- Curso Tasación Integral de Bienes Agrícolas, forestales y Urbanos. Instituto Proyección, Colegio Ingenieros Agrónomos, Colegio Ingenieros Agrónomos Ñuble y Colegio Ingenieros Forestales, Chillán, 2000.
- Seminario Internacional de Vitivinicultura. Fundación Chile, Universidad de Concepción. VIII región. Chillán, 1999.

- Seminario “El Vino Chileno en el Mundo Situación Actual y Perspectivas”. CORFO, COPEVAL, 1999.
- Seminario Fertilización y Manejo de la Planta para la obtención de un vino de calidad UC, Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal y ICC. Santiago, 1999.
- Jornada de Análisis sobre el Desarrollo del Rubro Vitícola en la región, Proyecto “Cero Labranza en Viñas” organizado por AGRARIA SUR, Universidad de Concepción, PRODECOP, FIA. 1999.
- Taller sobre Globalización y Desarrollo Infraestructural, Políticas Públicas y Servicios Productivos: Prospectiva al 2010 en la región del Bío-Bío. UBB, CEUR y SERPLAC. Región del Bío-Bío. 1999.
- Seminario Internacional. Instituciones y Actores del Desarrollo Territorial en el Marco de la Globalización, organizado por UBB, Centro de Estudios Urbano Regionales (CEUR) e ILPES, 1999.

## **OTROS ANTECEDENTES**

- Conocimientos a nivel de usuario avanzado en: Works, Word, Access, Excel, Internet Explorer y PowerPoint.
- Idiomas Inglés técnico, nivel medio.

## CURRICULUM VITAE

---

**Patricia Cabezas Arriagada**

**Egresada de Programación en Computación y Estudios de Contabilidad**

### 2. ANTECEDENTES LABORALES:

- 2013 06 Marzo A la Fecha Administrativa, en Empresa Comercial Milanese y Cia Ltda.,  
Libros de Contabilidad, Compras Ventas, Facturación,  
Planillas de Sueldos y Cancelación de Sueldos, Tramites de timbrajes  
SII, Contratos de trabajos, etc.
  
- 2011 Enero A 05 Marzo 2013 Administrativa, en Empresa Juan Fco Del Pino Umanzor Estación de  
Servicios E.I.R.L., Libros de Contabilidad, Compras Ventas, Facturación,  
Planillas de Sueldos y Cancelación de Sueldos, Tramites de timbrajes  
SII, Contratos de trabajo, pago de Imposiciones etc.
  
- 1993 julio A Agosto 2010 *Secretaria Contable en Empresa PLÁSTICOS CONTINENTAL LTDA.,*

Atención de clientes, facturación, libros de Contabilidad, Compras, Ventas, Libro Banco, Libro Caja, Libro Abono de Deudores, Planillas de Sueldo y Cancelación de Sueldos, Registro de Bodega, Entrada y Salida de Productos Terminados, Materias Primas, manejo de Excel y word *etc.*

- 1992 agosto A junio 1993      *Secretaria*, SOC. MADERERA LEONESA LTDA., Remuneraciones, Leyes Sociales Cancelación de Sueldos a los Obreros *etc.*
  
- 1991 marzo A julio 1992      Secretaria en Empresa de Buses Línea Azul en Encomienda, como recepción y revisión de las planillas de las rutas.

Patricia Cabezas Arriagada