

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

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	
Ejecutor:	Fábrica de vinos espumantes , cervezas y afines Luis Claudio Soto Humeres
Código:	PYT-2013-0013
Fecha:	18 de marzo 2013

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	8
4. Organización	27
5. Modelo de negocio (responder sólo para bienes privados)	30
6. Modelo de transferencia y sostenibilidad (responder sólo para bienes públicos)	32
7. Indicadores de impacto	34
8. Costos totales consolidados	34
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	36
9. Anexos	38

I. Plan de trabajo

1. Resumen del proyecto

1.1. Nombre del proyecto

--

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

Subsector	GENERAL PARA SECTOR GENERAL
Rubro	GENERAL PARA SUB SECTOR GENERAL
Especie (si aplica)	

1.3. Identificación del ejecutor (completar Anexo 2).

Nombre completo o razón social	FABRICA DE VINOS ESPUMANTES, CERVEZAS Y AFINES LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES
Giro	ELABORACION DE VINOS
Rut	
Nombre completo representante legal	LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES
Firma representante legal	

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

Asociado 1	
Nombre completo o razón social	No hay
Giro	
Rut	
Nombre completo representante legal	

Firma representante legal	
---------------------------	--

1.5. Período de ejecución

Fecha inicio	10 FEBRERO DE 2013
Fecha término	31 JULIO DE 2014
Duración (meses)	18 MESES

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

Región(es)	TARAPACA
Provincia(s)	TAMARUGAL
Comuna(s)	PICA

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

Producto ¹	X	Proceso ²	X
-----------------------	---	----------------------	---

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

Bien público ³		Bien privado ⁴	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.

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

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

³ 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.

⁴ 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.

Máximo 3.500 caracteres

Existe en Pica una producción importante de frutas tropicales que no se logran comercializar en el mercado local, dadas las condiciones climáticas que posibilitan al menos dos cosechas al año, que genera una sobre producción temporal. Esta fruta no se vende por su tamaño o simplemente se pierde en el árbol.

Por otra parte, existen productos con valor agregado como los espumosos a base de frutas que se comercializa en el extranjero a buen precio. Además, en Chile existen productos similares pero elaborados sólo con saborizantes y colorantes artificiales, que se venden en supermercados y botillerías.

Por lo tanto, considerando que existe materia prima disponible, con la cual se puede generar un producto de calidad superior y de mayor valor para el consumidor, se propone en este proyecto desarrollar un producto único en Chile, con materia prima natural, que consiste en un producto espumoso a base de frutas tropicales.

El espumoso es un producto que actualmente se consume cada vez en mayor cantidad. En Estados Unidos se le denomina Sparkling y es record de ventas entre jóvenes y mujeres. Existen diferentes espumosos pero lo importante es que este está producido con frutos de Pica, cosechado y seleccionados a mano y con vinificación en botella.

Se espera obtener dos tipos de productos: uno tipo espumoso y otro gasificado, los cuales deberán ser evaluados en términos de estabilidad física y química, ya que el compuesto base para fermentar es diferente al mosto de uva, por lo cual es necesario saber de qué manera se comportará. Posteriormente, se llevarán a cabo pruebas de aceptabilidad con diferentes niveles de azúcar y degustaciones con paneles entrenados.

Una vez que se cuente con el producto final ya estabilizado y con una adecuada aceptación por parte del mercado potencial definido en las pruebas de aceptabilidad, se diseñará una campaña de marketing para posicionarlo en el mercado. Se espera llegar a un mercado nicho, idealmente personas que consumen bebidas refrescantes y de bajo grado alcohólico.

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.

Máximo 3.500 caracteres

El ejecutor es Ingeniero en Ejecución industrial y participa en la dirección productiva de mermeladas y concentrados de frutas del Oasis de Pica desde hace 5 años.

Posee experiencia en gestión y administración de empresas de este rango. Sus capacidades han permitido en gran medida el éxito de Tentaciones de Pica, micro empresa productora de mermeladas, mieles y sirops para lo cual desarrolló una red de distribución y ventas de esos productos en la zona norte del país.

Hace un año que realiza pruebas de espumantes en base a frutos del oasis de Pica: mangos, guayabas, maracuyás, dátiles, naranjas y limones de Pica.

Paralelamente ha investigado y recibido capacitaciones en el rubro. Ha contactado a especialistas extranjeros conocidos en las ferias nacionales e internacionales que ha visitado en los últimos años (Perú, Francia, Bélgica e Italia) que le han entregado orientaciones y traspasado sus experiencias.

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

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

- 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	SERCOTEC
Nombre proyecto	CERVEZAS ARTESANALES
Monto adjudicado (\$)	
Monto total (\$)	
Año adjudicación y código	2012
Fecha de término	2013

Principales Resultados	En ejecución
------------------------	--------------

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	
Máximo 1.500 caracteres	
No hay	

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

2.5.1. Datos de contacto

Nombre completo	Luis Soto Humeres
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.

Máximo 2.000 caracteres

Ingeniero en Ejecución industrial y participa en la dirección productiva de mermeladas y concentrados de frutas del Oasis de Pica desde hace 5 años.

Posee experiencia en gestión y administración de empresas de este rango. Sus capacidades han permitido en gran medida el éxito de Tentaciones de Pica, micro empresa productora de mermeladas, mieles y sirops para lo cual desarrolló una red de distribución y ventas de esos productos en la zona norte del país.

Hace un año que realiza pruebas de espumantes en base a frutos del oasis de Pica: mangos, guayabas, maracuyás, dátiles, naranjas y limones de Pica.

Paralelamente ha investigado y recibido capacitaciones en el rubro. Ha contactado a especialistas extranjeros conocidos en las ferias nacionales e internacionales que ha visitado en los últimos años (Perú, Francia, Bélgica e Italia) que le han entregado orientaciones y traspasado sus experiencias.

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

Existe materia prima de calidad: mangos, guayabas, maracuyás, dátiles, naranjas y limones de Pica, con la cual es posible desarrollar un producto nuevo con valor agregado y con la posibilidad de llegar a un mercado creciente que busca sabores diferentes y de origen natural.

En Pica se producen a lo menos dos cosechas al año de hortalizas y frutos de calidad debido al micro clima del Oasis: sol todo el año, terrenos arenosos y aguas subterráneas que viajan bajo el desierto desde la lejana cordillera y afloran en Pica.

Las ventas de las frutas cosechadas no supera la demanda local por lo cual es posible darle un mejor destino a aquella fruta que no es posible comercializar.

3.1.2. Oportunidad

Máximo 1.500 caracteres

Se ha observado un creciente interés en el mercado de los espumantes por probar sabores diferentes.

Se han realizado pruebas a pequeña escala de vinos a base de fruta tropicales del Oasis con algunos resultados promisorios pero falta resolver temas de estabilización física y química, así como la mejor tecnología de producción.

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

Máximo 2.500 caracteres

Transformar esos frutos, exóticos para los chilenos, en la base de espumantes que aportarán al mercado un producto inexistente con el uso de frutas en su elaboración a diferencia de los espumantes que hoy existen en el mercado que solo contienen saborizantes y químicos, sin un ápice de frutas.

La puesta en el mercado de un espumante con frutos exóticos con bajo nivel alcohólico tiene un potencial comercial interesante porque satisfacería la tendencia actual del consumidor (principalmente adulto joven y femenino) que privilegia cada vez más lo natural sobre lo químico y gusta de sabores refrescantes y suaves.

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

Actualmente, en el mercado chileno, se desarrolla una tendencia hacia el consumo de bebidas alcohólicas con sabores frutales. Destacan la marca de vino Manquehuato, que pertenece a viña San Pedro, la marca Yess de viña Concha y Toro. La viña Santa Rita comercializa en Chile la bebida argentina Chandon de similares características.

Cabe destacar que todos estos productos en el mercado chileno son elaborados con saborizantes y colorantes artificiales. Como ejemplo veamos la información nutricional que aparece en los Manquehuatos: **"Vino, agua, gas carbónico, colorante autorizado, tartrazina, saborizante idéntico al natural, preservante permitido"**.

3.3.2. En el extranjero

Máximo 3.500 caracteres

Como señalado, la bebida argentina Chandon la comercializa en Chile por la viña Santa Rita. Al igual que en Chile son bebidas que solo contienen saborizantes y similares sin fruta natural alguna.

En visitas realizadas a ferias agro industriales en Chile y el extranjero, especialmente Europa, se verifica la existencia de espumantes con fruta natural pero basados en otros frutos (frutillas, peras, duraznos, plátanos) y no como aquellos producidos en el Oasis de Pica: mangos, guayabas, maracuyás, dátiles y limones de Pica

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

No existen restricciones legales toda vez que en todo el país encontramos espumosos en supermercados, hoteles, restaurantes y botillerías.

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

Máximo 1.000 caracteres

No aplica

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	X	NO	
----	---	----	--

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

Máximo 2.000 caracteres

Con fecha 23 de Mayo de 2012, en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial Chilena (INAPI) he inscrito la marca **PIQUEÑA**, cuyo N° de Registro es el 1005500

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	X	NO	
----	---	----	--

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
Fábrica de vinos espumantes, cervezas y afines Luis Claudio Soto Humeres	100

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

Existe una tendencia creciente en Chile a preferir cada vez más los espumantes, lo que ha permitido, por ejemplo, al champagne dejar de ser un producto requerido sólo en ocasiones especiales. Se estima que el consumo en Chile de este tipo de productos está aumentando en un 20% al año.

Esta tendencia obedece a la búsqueda de un producto diferente y con menos calorías, motivo por el cual han sido las mujeres las principales promotoras de este cambio en el comportamiento del consumo.

De acuerdo con entrevistas realizadas a especialistas en el tema, afirman que "No hay límites para los espumantes ya que cuentan con un desarrollo potencial infinito" (enólogo de viña Valdivieso). "Recién estamos presenciando cambios en la tendencia de consumo, la que muestra un marcado aumento. Un mayor consumo que se explica por sus atributos: altamente glamoroso, fresco, suave, sabroso, y siempre vas a encontrar el espumante que se acomode de mejor forma a cada tipo de paladar, comida u ocasión", concluye.

Si existe una demanda creciente de sabores diferentes, suaves y de origen natural, se considera totalmente factible que este producto tenga buena aceptación por parte del mercado chileno.

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

La oferta actual no satisface la creciente demanda que exige productos diferentes y naturales. En los últimos años ha crecido la cantidad y variedad de espumantes basados en saborizantes y colorantes pero la tendencia del consumidor a preferir productos naturales ofrece una ventaja comparativa a nuestro proyecto ya que estos frutos no se dan en el resto del país.

Estos frutos exóticos solo se dan en el Oasis de Pica en la calidad requerida. Un ejemplo: los mangos ofertados en el mercado nacional provienen de países como Ecuador, Perú y Brasil (por ende maduran en los contenedores de los barcos) pero además son más grandes y por ser más acuosos no tienen ni el sabor ni la calidad de los mangos que el micro clima del desierto nos entrega en Pica.

3.7. Beneficiarios usuarios⁵ (**responder sólo para bienes públicos**)

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

No aplica

⁵ 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.

3.8. Objetivos del proyecto

3.8.1. Objetivo general⁶

PRODUCIR Y COMERCIALIZAR VINOS TIPO ESPUMANTES DE BAJO GRADO ALCOHOLICO BASADOS EN LOS FRUTOS DEL OASIS DE PICA

3.8.2. Objetivos específicos⁷

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Diseño de tecnología del proceso para la obtención de espumosos a base de frutas tropicales
2	Obtención de productos finales
3	Comercialización del producto final

⁶ 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.

⁷ 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 ⁸ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁹				
			Nombre del indicador ¹⁰	Fórmula de cálculo ¹¹	Línea base del indicador ¹² (situación actual)	Meta del indicador ¹³ (situación final)	Fecha cumplimiento meta ¹⁴
1	1	Tecnología de producción del producto tipo vino espumante	Protocolo de producción	No aplica	-	2 protocolos de producción	09/13
1	2	Validación de los productos en el mercado	Encuestas de aceptabilidad	No aplica	-	100% aceptación	12/13
2	2	Productos para comercializar	Producto final	Nº Productos	-	3 tipos de vinos	04/14
3	3	Estrategia comercial diseñada	Estrategia	Informe	-	Informe con estrategia para poner en marcha	02/14
3	4	Puesta del producto en el mercado nacional	Ventas	Nº BOTELLAS	-	3.000 botellas	06/14

⁸ 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.

⁹ 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.

¹⁰ Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

¹¹ Expresar el indicador con una fórmula matemática.

¹² Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

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

¹⁴ Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

3.10. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ¹⁵	Resultado Esperado ¹⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Primer protocolo de producción validado	Protocolo validado	03/14
Segundo protocolo de producción validado	Protocolo validado	03/14
Aceptabilidad por parte del mercado	100 % aceptabilidad	12/13
Ventas	Primeras ventas	06/14

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:

¹⁵ 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.

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

Esta etapa será liderada por el enólogo contratado del proyecto, quien diseñará y pondrá en marcha las pruebas de microvinificaciones. Se contará además con la asesoría del especialista internacional en producción de vinos de fruta.

La primera etapa consiste en la obtención del vino base a partir de frutos seleccionados. Se utilizará el sistema de producción de espumosos con dos fermentaciones. La primera fermentación debería durar 8 días, como máximo. Posteriormente, se realiza una segunda fermentación en botella, con una duración estimada de 60 días.

No se considera la adición de agua ni azúcar, sólo se utilizara el azúcar proveniente de la fruta, para ello se cosecha con ciertos niveles de sólidos solubles, estimados en 180 gramos de azúcar/Litro.

Se utilizarán mangos pintones, los cuales luego de ser lavados y secados, son pesados. La pulpa obtenida de la molienda se depositará en un envase previamente limpio e higienizado. Luego se aplica un antioxidante y una enzima pectinolítica para proceder con el desborre en un lugar refrigerado 0°C, durante 18 horas.

Transcurrido ese tiempo se mide su contenido de sólidos solubles con un refractómetro, al mismo tiempo se mide su pH. Posteriormente se procederá a corregir el mosto para optimizar la fermentación.

Se utilizan levadura comercial del tipo *Saccharomyces cerevisiae*. Se mantendrá un control diario de la densidad y temperatura.

Método objetivo 2:

Enólogo confeccionará encuestas, catas, muestras y validaciones en dos áreas:

- a) con especialistas
- b) potenciales consumidores en diversas regiones

Se diseñará una pauta de evaluación acorde a cada encuestado y se contará con un análisis estadístico para que los resultados sean representativos.

Método objetivo 3:

Elaboración de tres (3) productos de:

- Vinoso de mango >(espumoso de mango)
- Vinoso de frutilla >(espumoso de frutilla)
- Vinoso de naranja>(espumoso de naranja)

Método objetivo 4:

Realización de diseño comunicacional estratégico basado en: espumante natural, cosechado y vinificado a mano en el Oasis de Pica. En una primera etapa será dirigido al nicho joven, adulto joven y femenino. Una segunda etapa considerará el área gourmet pensando en potenciales exportaciones.

La idea es ofrecer el producto y que las personas que lo degusten dejen su crítica a través de un test simple y sencillo de degustación (si/no), que diseñaré para la ocasión.

Iremos realizando estas acciones en forma paralela al desarrollo del proyecto. Diseñare diferentes encuestas o test de análisis los cuales serán desarrollados a públicos específicos. Por ejemplo, Test simples (si/no) se pueden realizar a público general y Test más complejos como de pares o tríos a personas con criterio degustativo definido ejemplo: Sommeliers, enólogos y amantes de vinos y destilados.

Método objetivo 5:

Ubicación del producto en red existente en Norte Grande (Iquique, Antofagasta, Arica). Iniciaremos ventas en Centro turístico de Pica y en el local que tenemos en la Zofri de Iquique para posteriormente tocar aeropuertos y puertos principales.

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	Tecnología de producción de espumantes	Protocolos de producción.	- Estudio de características de frutos del oasis de Pica. - Estudio y diseño de protocolos de producción con especialistas. - Puesta en marcha y seguimiento de protocolos - Selección del o los protocolos más adecuados
2	Validación de los productos en el mercado	Informe sobre aceptación de los productos.	- Confección de encuestas, catas y preparación de muestras - Realización de catas en diversas zonas del país dirigida a restaurants y similares. - Análisis de resultados
3	Productos para comercializar	Producto final de 3 tipos de vinosos: mango, frutilla y naranja.	- Recolección de materia prima - Desarrollo del vino base - Segunda fermentación - Procesos de estabilización, filtrado y envasado - Producción de 3 tipos de espumosos: mango, frutilla y naranja.
4	Estrategia comercial diseñada	Informe con una estrategia comercial de los productos finales.	- Análisis de informe de aceptabilidad - Desarrollo de ideas fuerzas de los productos (natural, origen, etc) - Definición de los segmentos de mercado - Elaboración de un modelo de negocios acorde a los resultados obtenidos del producto y el potencial consumidor - Puesta en marcha de la estrategia comercial

5	Puesta del producto en el mercado nacional	Inicio de ventas de 3.000 botellas	Producción a escala del o los productos seleccionados Puesta en mercado: Introducción del producto en nuestra red de distribución: Pica, Zofri de Iquique y zona norte (de Arica a Antofagasta). En segunda fase Santiago y Valparaíso.
---	--	------------------------------------	--

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 2013											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
1	Tecnología de producción del producto tipo vino espumante	Estudio de características de frutos del oasis de Pica.		X	X									
		Estudio y diseño de protocolos de producción con especialistas.		X	X									
		Puesta en marcha y seguimiento de protocolos		X	X	X	X	X	X	X	X			
		Selección del o los protocolos más adecuados												X
2	Validación de los productos en el mercado	Diseño de encuestas							X	X				
		Realización de pruebas										X	X	
		Análisis de resultados										X	X	X
3	Producción de productos para comercializar	Recolección de materia prima		X	X									
		Inicio de la primera fermentación		X										
		Segunda fermentación		X	X	X	X	X	X					
		Procesos de estabilización, filtrado y envasado								X				
		Productos terminados para encuestas/ventas								X				
4	Estrategia	Análisis de informe de aceptabilidad											X	X

	comercial comunicacional	Desarrollo de ideas fuerzas de los productos (natural, origen, etc) Definición de los segmentos de mercado Elaboración de un modelo de negocios acorde a los resultados obtenidos del producto y el potencial consumidor Puesta en marcha de la estrategia comercial															X
5	Puesta del producto en el mercado nacional	Producción a escala del o los productos seleccionados Puesta de los productos en el mercado nacional															

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
4	Estrategia comercial comunicacional	Análisis de informe de aceptabilidad												
		Desarrollo de ideas fuerzas de los productos (natural, origen, etc)	X											
		Definición de los segmentos de mercado	X											
		Elaboración de un modelo de negocios acorde a los resultados obtenidos del producto y el potencial consumidor Puesta en marcha de la estrategia comercial	X	X										

5	Puesta del producto en el mercado nacional	Producción a escala del o los productos seleccionados		X										
		Puesta de los productos en el mercado nacional			X	X	X							

3.14. Actividades de difusión programadas

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
2013	Pica	Cocktail y degustaciones	40	Autoridades y comerciantes	Personalizada
		Radio local	5	Comunicadores	Personalizada
2013	Pica	Degustación	30	Turistas y público en general	Volantes
2013	Iquique	Cocktail y degustaciones	40	Autoridades y comerciantes	Personalizada
		Radios locales y prensa	10	Comunicadores	Personalizada
2013	Zofri Iquique	Degustación	40	Turistas y público en general	Volantes
2014	Pozo Almonte	Cocktail y degustaciones	30	Autoridades y comerciantes	Personalizada
2014	Alto Hospicio	Cocktail y degustaciones	30	Autoridades y comerciantes	Personalizada
2014	Antofagasta	Cocktail y degustaciones	40	Autoridades y comerciantes	Personalizada
		Radios locales y prensa	10	Comunicadores	Personalizada
2014	Santiago	Cocktail y degustaciones	40	Autoridades y comerciantes	Personalizada
		Radios y prensa	15	Comunicadores	Personalizada

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

Presento un producto natural versus los existentes con solo químicos.

- Poseo producción propia suficiente de los frutos del Oasis para espumosos.
 - Poseo acuerdos con productores locales para compra de excedentes.
 - Poseo red de distribución de mermeladas en I y II Región.
 - Poseo contactos de ventas en Santiago y Valparaíso
 - Poseo experiencia en gestión de empresas de este rango.
 - Poseo formación universitaria (Ingeniero de ejecución Industrial)
 - Poseo puestos de venta en centro turístico en Pica y en la Zofri.
- Poseo contactos de especialistas en la producción de espumosos

3.15.2. Debilidades

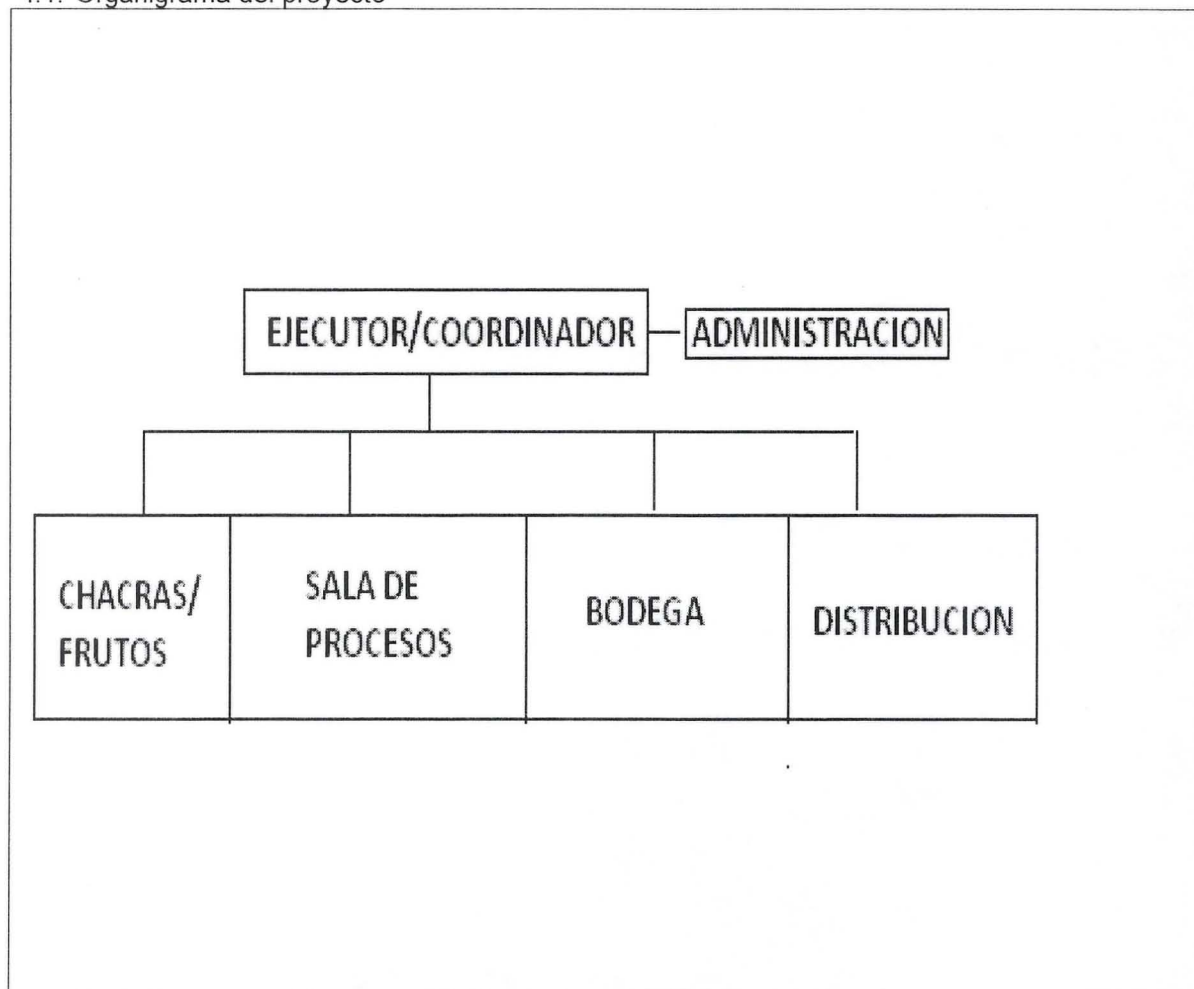
Máximo 2.000 caracteres

Propongo un producto nuevo y por lo tanto su introducción al mercado implica costos adicionales desde su posicionamiento, despliegue hasta su distribución y ventas.

- Pica esta en el medio del desierto donde las distancias son siempre grandes
- Se requiere medio de transporte ad-hoc para las cosechas y distribución

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	En la primera etapa el Ejecutor realizará también las funciones de Coordinador.
Asociado 1	No aplica
Asociado 2	
Asociado n...	

4.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico¹⁷ 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	Especificar	
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
1	Luis Soto Humeres	Ingeniero Ejecución Industrial	FIA/Empresa	Ejecutar y dirigir el proyecto	Objetivos 1-2-3-4-5	
2	María Isabel Tapia Inzulza	Enóloga producción de espumantes	FIA/Empresa	Vinificación y validación de protocolo	Obj: 1-2	
2	Marcos Gonzalez	Biologo Universidad Central de Venezuela Experto en espumantes	FIA/Empresa	Asesorar la calidad de la producción	Obj: 2 Calidad producto	
3	Víctor Guzmán Gálvez	Periodista	FIA/Empresa	Alternar +Difusión/página Web /comercialización	Obj: 1-2-3-4-5	
2	A definir	Especialista estrategia marketing	FIA/Empresa	Diseño y puesta en marcha de estrategia de marketing	Obj: 3-4	

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

5	Sergio Tirado	Secretariado	Empresa	Administración/contabilidad	Obj: 1	
7	A definir	4 Operarios	Empresa	Chofer y encargado de la producción	Obj: 5	

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:

¿Quiénes son los clientes? (máximo 600 caracteres)
- Locales de venta: Supermercados, hoteles, restaurantes, botillerías y similares de la I y II Región y contactos existentes en Santiago y Valparaíso. - Venta en la actual red de distribución de mermeladas - Venta en local en el Centro turístico de Pica y local en la Zofri de Iquique
¿Cuál es la propuesta de valor? (máximo 1.000 caracteres)
Producción, distribución y ventas de espumantes basados en productos del Oasis de Pica: mangos, guayabas, maracuyás, naranjas y limones de Pica. Sera el primer espumante producidos en el país con productos naturales en contraposición de los existentes en el mercado que solo usan saborizantes y colorantes.
¿Cuáles son los canales de distribución? (máximo 600 caracteres)
Tenemos una red de distribución de mermeladas y similares que abarca la I y II Región además de lugares de venta en Santiago Y Valparaíso Venta en local en el Centro turístico de Pica y local en la Zofri de Iquique
¿Cómo será la relación con los clientes? (máximo 1.000 caracteres)
Será una relación directa basada en la cooperación y participación. En la actual red de distribución tenemos una relación basada en el cumplimiento riguroso de fechas, entregas y pagos que ha generado una imagen nuestra de honestidad y seriedad.

¿Cómo se generarán los ingresos? (máximo 1.000 caracteres)
Los ingresos se generarán por la venta de los productos y venta de artículos asociados (destapadores, vasos especiales y figuras de cerámica asociadas al Oasis de Pica)
¿Quiénes serán los proveedores? (máximo 600 caracteres)
Frutos: Producción propia 80% Compra productores locales: 20% Envases y similares: Cristalerías Chile y El Toro Insumos: Hugo Aburto (cebadas y similares) Etiquetas/ lienzos/Dípticos: Imprenta Demarka
¿Cómo se generarán los costos del negocio? (máximo 1.000 caracteres)
Los costos de infraestructura son aportados por FIA y Ejecutor. Los costos de producción: Con recursos propios y de FIA No habrá endeudamientos bancarios

¿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 ¹⁸	Indicador	Descripción del indicador ¹⁹	Fórmula de indicador	Línea base del indicador ²⁰	Meta del indicador al término del proyecto ²¹	Meta del indicador a los 3 años de finalizado el proyecto ²²
X	Ventas	botellas de producto final	unidades/año	0	3000	10000
	Costos		\$/unidad			
X	Empleo	Nº empleados	Jornadas hombre/año	0	3	5
	Otro (especificar)		Especificar			

8. Costos totales consolidados

8.1. Estructura de financiamiento.

		Monto (\$)	%
FIA			
Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total Contraparte		
Total			

¹⁸ Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto.

¹⁹ Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto.

²⁰ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

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

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

II. Detalle administrativo (Completado por FIA)

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

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

- Período de ejecución.

Período ejecución	
Fecha inicio:	10 de febrero 2013
Fecha término:	31 de julio 2014
Duración (meses)	18 meses

- Calendario de Desembolsos

Nº	Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
1		Firma contrato		
2	20/08/2013	Aprobación Informes Técnico y Financiero N°1		
3	02/01/2014	Aprobación Informes Técnico y Financiero N°2		
4	30/10/2014	Aprobación Informes Técnico y Financiero N°3 y Técnico y Financiero Finales	hasta	
	Total			

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

- Calendario de entrega de informes

Informes Técnicos	
Informe Técnico de Avance 1:	17/06/2013
Informe Técnico de Avance 2:	14/10/2013
Informe Técnico de Avance 3:	17/02/2014

Informes Financieros	
Informe Financiero de Avance 1:	17/06/2013
Informe Financiero de Avance 2:	14/10/2013
Informe Financiero de Avance 3:	17/02/2014

Informe Técnico Final:	18/08/2014
Informe Financiero Final:	18/08/2014

- 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 directos²³ de la iniciativa

Género	Masculino		Femenino		
Etnia	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Subtotal
Productor micro-pequeño					
Productor mediano-grande					
Subtotal					
Total					

Anexo 2. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	FABRICACION VINOS ESPUMANTES, CERVEZAS Y AFINES, LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES. E.I.R.L	
Giro / Actividad	ELABORACION DE VINOS ESPUMANTES	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	E.I.R.L
	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	LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	EJECUTOR/COORDINADOR	

²³ 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.

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	No hay	
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	LUIS CLAUDIO SOTO HUMERES
RUT	
Profesión	Ingeniero Ejecución Industrial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Fábrica de vinos espumantes, cervezas y afines, Luis Claudio Soto Humeres. E.I.R.L.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Víctor Guzmán Gálvez
RUT	
Profesión	Periodista
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Asesor independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	María Isabel Tapia Inzulza
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo-Enólogo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Viña Vino del Desierto
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Sergio Ismael Tirado Hidalgo
RUT	
Profesión	Ingeniero Comercial, Licenciado en Administración y Comercio
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	

Firma	
-------	--

Anexo 5. Curriculum 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.

CURRICULUM VITAE (RESUMEN)

ANTECEDENTES PERSONALES:

Nombre : Luis Claudio Soto Humeres

ANTECEDENTES EDUCACIONALES :

- Básicos : Completos
- Medios : Industrial G.T.P. (Grado Técnico Profesional en Minas)
Universidad Técnica del Estado, Sede Copiapó
- Universitarios : Titulado de Ingeniero Ejecución Industrial,
Promoción 1994 en el Instituto Alemán de Valparaíso,
Sede Antofagasta Reconocido por el Ministerio de
Educación D.S. 199 del 23 de Diciembre de 1988
- : Pregrado Especial de Ingeniería Civil Industrial,
Universidad Arturo Prat de Iquique, en el cual se
deben cursar 38 Asignaturas teniendo a la fecha 29
Asignaturas cursadas
- : Cinco Semestres Ingeniería Ejecución en Mina en la
Universidad Técnica del Estado Sede Copiapó

ANTECEDENTES LABORALES:

1989 – 1990: En SERVIMIN S.A. como Operador de Sondaje en Polvo, en Equipos como: Schramm T 685DDH, Schramm T 450, Drill Sistem MPD 1000, Drill Sistem MPD 750 y Track Drill

Con herramientas de Perforación como Tricono y Martillo de Fondo en Sistemas de Perforación Convencional y Circulación Inversa. Perforación de Banqueo y Sondajes en Faenas como :

Cia. Minera Tres Cruces Faena Marte, Cia. Minera El Indio Faena Tambo Chuquicamata y Cia. Minera Carolina de Michilla

1991 – 1992: En Cía. Minera Lince Ltda.. como Operador en perforación en Equipos como: Ingersoll-Rand Modelo T4 BH, Ingersoll-Rand Modelo DM 45 E, con Diámetro de 61/2" con Martillo de Fondo y Tricono Tamrock Modelo DHA 500 Diámetro 31/2"

1992 – 1995: En Cía. Minera Cerro Colorado como Operador en Perforación de Banqueo en Equipos Ingersoll-Rand Modelo DM-2M con Diámetro 97/8" con Tricono y como Operador Planta de Chancado Primario y Secundario.

1996-2008: En Cia. Minera Cerro Colorado como Jefe Turno Planta Área Chancado, Aglomerado, Apilamiento y Lixiviación

2009 a la fecha: Agricultor en la comuna de Pica
Administrador de Tentaciones de Pica, micro empresa
fabricante de mermeladas, concentrados y similares

CURSOS REALIZADOS:

- : Desarrollo Organizacional
- : Fijación Objetivos Desempeño
- : Fundamento de Calidad del Producto
- : Taller Feedback de Desempeño y Metas Desarrollo Competencias
- : Residuos Industriales
- : Salud Ocupacional
- : Primeros Auxilios
- : Manejo a la Defensiva
- : Gestión de la Seguridad (DUPONT)

Por nombrar algunos.

CURRÍCULUM VITAE (Resumen)

Identificación

Nombre

Víctor Guzmán Gálvez

Profesión

Periodista

Formación

Enseñanza Básica

Escuela Elvira Hurtado de Matte, Santiago

Enseñanza Media

Seminario Pontificio Menor, Santiago
Liceo Alberto Hurtado, Santiago

Enseñanza Superior

1969 – 1973

Servicio Social, Universidad de Chile, Santiago

1979 – 1983

Periodismo, Université Libre de Bruxelles, Bélgica

Otros Estudios Superiores

1979 – 1980

Media and T.V., University of London, Londres

Idiomas

1979 – 1979

Inglés (Exeter, Inglaterra: Idioms Institute)

1980 - 1981

Francés (Bruselas, Bélgica, Madou Center)

Experiencia laboral

1974 – 1976:

Administrador: Socodial Ltda. y Transistel Ltda., Santiago.

1982 – 1988

Analista: Revista La revue nouvelle, Bruselas.

Periodista: Diario La Lanterne, Bruselas.

Periodista: Radio Blue, Bruselas.

Periodista: TV, RTBF Radio televisión belga, Bruselas.

1988 - 1990

Periodista: ONG Cordillera, Santiago.

Periodista, ONG Canelo de Nos, San Bernardo.

1991 – 1996 Periodista, Ministerio Secretaría Gral de Gobierno.
- Secretaría Nacional de Cultura y Comunicaciones
1997 – 2004 Municipalidad de La Florida, Santiago
Director de Operaciones, como tal responsable de:

- infraestructura municipal (funcionamiento y mantención de todos los edificios y propiedades municipales)
- infraestructura vial y de aguas de la totalidad de la comuna (mantención de calles y 300 canales de regadío, etc)
- responsable de emergencias comunales (inundaciones, caída de árboles, choques, incendios y similares)
- responsable de emergencias extra – comunales. A petición de otros municipios y generalmente en coordinación con Onemi dirijo equipos de emergencia por inundaciones, incendios de connotación regional, o calamidades como terremotos (Jefe coordinador de ministerios en terremoto de Andacollo)

2005 – 2012 Asesorías y dirección de empresas y municipios en licitaciones y conducción de trabajos en terreno (especialmente de infraestructura vial y recolección de residuos domiciliarios) tales como

- SELI SA (contratos con municipios de Región Metropolitana y V Región)
- MS Servicios (aseo industrial en 3 municipios en región Metropolitana)
- Boliklor Ltda.-(señalética urbana)
- NK-Chile, S.A.(contratos/ventas de maquinaria industrial)

Experticias

- Poseo una vasta experiencia en dirección de grupos de profesionales y trabajadores en terreno y en Relaciones Públicas de empresas y organismos públicos.
- He realizado, dirigido y participado en la edición de instrumentos comunicacionales de empresas e instituciones.
- Poseo experiencia en gestión municipal.
- Diseño estratégico de campañas de marketing.

Curriculum Vitae

María Isabel Tapia Inzulza

Objetivo Personal:

Soy una persona sociable y con facilidad de adaptarme a diversos lugares y personas. En lo profesional, Tengo experiencia en el sector privado en la producción de vinos y otros productos agrícolas y recientemente en el sector público a través del Servicio Agrícola y ganadero (SAG) y como Docente en la Universidad Arturo Prat (UNAP). En lo personal adquiero un gran compromiso con la empresa para alcanzar los objetivos propuestos a través de mis conocimientos y experiencias.

Experiencia laboral

Enero 2012- presente Enólogo Bodega Vino del Desierto.

Enólogo a cargo de la producción de vinos en Canchones

Campo experimental Canchones. Región de Tarapacá. km 30 del camino a Pica. Comuna de Pozo Almonte. Chile.

Octubre 2011-Presente Profesor Honorario.

Docente de pregrado y programa especial. Cursos dictados: Formulación y Evaluación de Proyectos, Vitivinicultura y Enología, Horticultura y Cultivo en ambientes Controlados. Universidad Arturo Prat (UNAP). Región de Tarapacá. Avda. Playa Brava 2120, Iquique. Chile.

Abril-Agosto 2011.

Profesión o cargo desempeñado Encargada Sectorial Agrícola y Forestal. SAG.

Fiscalizador Uso de plaguicidas y comerciantes plaguicidas, Fiscalizador medio ambiental, semillas y viveros etc. Vigilancia agrícola de plaga específica y erradicación mosca de la fruta. Jefa de turno control fronterizo Chile-Bolivia. Conocimiento de Importaciones agrícolas desde otros países hacia Chile (exigencias fitosanitarias). Conocimiento del sistema de gestión de Calidad (SGC), normas ISO 9000 y HCCP.

Abril-Mayo 2011

Enólogo Asesor

Participación como Enólogo de las vendimias de Canchones (región de Tarapacá) y Codpa (región de Arica y Parinacota). Asesoramiento en el proceso de vinificación del vino Canchones y degustación de diferentes vinos terminados a partir del cultivar País proveniente del Valle de Codpa.

Universidad Arturo Prat, Iquique e ilustre Municipalidad de Camarones, región de Arica y Parinacota.

Febrero-Julio 2010. Enóloga, Encargada de la Elaboración de Tintos 2010.

Vinificación de diversas cepas tintas: Cabernet sauvignon, merlot, Carménère, syrah, malbec, pinot noir, sangiovese entre otras, abarcando el proceso desde recepción, distinguiendo el proceso de acuerdo a la calidad, también inoculación, remontajes, escurridos, descube.

Elaboración de Rosé y Blush.

Filtración de vinos graneles 2009. Uso de gelatina, filtro de tierra, filtro de placa y filtro al vacío.

Viñedos Errázuriz Ovalle (EOV). Fundo la Esperanza, Marchigüe, Región de Cachapoal. Chile.

Septiembre 2008 - Enero 2009.

Práctica Profesional

Elaboración de un proyecto para mejorar la calidad de vida de propietarios de viviendas sociales. Diseño de jardines, Uso de hidroponía en espacios reducidos y Manejo de desechos a través de compost y reciclaje.

Puentes UC& Municipalidad de la Florida. Comuna de la Florida. Santiago. Chile.

Septiembre 2006 - Junio 2007.

Práctica Obrera

Producción de hortalizas a través de hidroponía. Control de Calidad y ventas.

El huerto de Amelia. Comuna de Calera de Tango.

2007-2008.

Minor en Educación.

Pontificia Universidad Católica de Chile. Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal.

Post-universitario

2003-2009.

Ingeniero Agrónomo con Mención en Enología.

Agricultura (Enología, viticultura y fruticultura) y Economía (administración)

Pontificia Universidad Católica de Chile. Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal.

Miembro de la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos Enólogos de Chile, a partir de Julio 2011. Número de Socio: 935.

Capacidades y competencias personales

Idioma(s) materno(s) Español.

Otro(s) idioma(s)

Inglés Intermedio-Avanzado

Francés básico.

Capacidades y competencias sociales

Sociable, Buenas Habilidades Comunicativas, Espíritu de Equipo, Adaptabilidad.

Capacidades y competencias organizativas Organización en equipo para proyecto, Responsabilidad, habilidades de manejo de equipo (liderazgo).

Capacidades y competencias técnicas: Conocimiento y manejo de TICs y otras habilidades didácticas.

Capacidades y competencias informáticas

Microsoft Word / Excel, Power Point, Access, Outlook, AgroWin, SAG SIT (similar to Arcview Gis)-Google earth-GPS.

CURRICULUM VITAE

1. ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre : **Sergio Ismael Tirado Hidalgo**

Títulos Profesionales : -Ingeniero Comercial, Licenciado en Administración y Comercio Internacional, Universidad Arturo Prat de Iquique

- Técnico Comercial Mención Técnico Contable y Secretario Bilingüe, Iquique, English College

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

2.1. ESTUDIOS BASICOS

1971 - 1977 :1º a 7º Básico en Instituto Obispo Luis Silva Lezaeta de Calama

1978 :8º Básico en Iquique English College

2.2. ESTUDIOS MEDIOS

1979 - 1982 :1º a 4º Medio en Iquique English College obteniendo el Título de Técnico Comercial; Mención Técnico Contable y Secretario Bilingüe

2.3. ESTUDIOS SUPERIORES

1985 - 1989 :Carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad Arturo Prat de Iquique

1990 :Memoria de Título "Estudio de Pre-Factibilidad para la Instalación de un Canal Privado de Televisión en la Ciudad de Iquique".

2.4. PRACTICAS PROFESIONALES

02 de Enero al 31 de Marzo de 1982: Agencia de Aduanas de "César Lillo Falcón".

Departamentos de Contabilidad y Secretaría

04 de Enero al 15 de Marzo de 1988: Empresa Pesquera Eperva S.A., Planta Iquique.

Secciones Administración y Bodega

15 de Enero al 28 de Febrero de 1989: Codelco Chile División Chuquicamata. Subgerencia de Contraloría, Departamento de Contabilidad General

3. ANTECEDENTES LABORALES

3.1. ANTECEDENTES LABORALES ACADEMICOS

2000 : Profesor de las carreras de Mecánica y Administración Hotelera en INACAP, sede Iquique.

1990 : Ayudante de Cátedra de Decisiones Financieras de Largo Plazo a los alumnos de VIII Nivel de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Arturo Prat de Iquique

1991 : Ayudante de Cátedra de Marketing I a los alumnos Marzo a Junio de VII Nivel de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Arturo Prat de Iquique

1991 : Profesor de Cátedra de Administración General a Marzo a Agosto al Primer Año de la Carrera de Contador Auditor del Instituto Profesional Iquique English College

2003 : Relator de Cursos de “Administración de Bodegas” y “Principios del Marketing”, en Instituto SECAP, Iquique

2004 Relator de Curso “Responsabilidad del Mandante en las Gestiones Mineras”, dictado por Revista Técnica del Trabajo.

3.2. ANTECEDENTES LABORALES GENERALES

2003 a 2005 :

Prestador de Servicios en Contratación de Mano de Obra para distintas obras en el sector minero de la Primera Región. Dentro de sus clientes, se prestó servicios a Ingeniería Civil Vicente, Bucyrus Internacional Chile Ltda., y Finning Chile SA. Todas dentro de la Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi. Algunos de los servicios prestados fueron: Limpieza y pintura de palas, construcción y desarme de galpones (Bucyrus); Apoyo de mano de obra mecánica (Finning Chile) y desarme de galpones (Ingeniería Civil Vicente). (Quiebra de empresa)

1993 a la fecha :

Profesional Independiente. Prestación de Servicios de Asesoría Contable, Administrativa y Financiera. Algunos clientes: Fábrica de Chumbeques Arturo Mejía Veneciano EIRL, Tentaciones de Pica, Tarapacá Gourmet.

Diciembre 2007 a Agosto 2008 :
Jefe del Departamento de Estudios y Proyectos de la empresa Maestranza y Construcciones Norte Ltda.

Agosto 2006 a Noviembre 2007 :
Jefe Control Costos, de Soc. Ingelectric Ltda. Empresa dedicada a la ejecución de proyectos eléctricos a diferentes industrias de los rubros mineros y pesqueros.

2003 a 2005 :
Prestador de Servicios en Contratación de Mano de Obra para distintas obras en el sector minero de la Primera Región. Dentro de sus clientes, se prestó servicios a Ingeniería Civil Vicente, Bucyrus Internacional Chile Ltda., y Finning Chile SA. Todas dentro de la Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi. Algunos de los servicios prestados fueron: Limpieza y pintura de palas, construcción y desarme de galpones (Bucyrus); Apoyo de mano de obra mecánica (Finning Chile) y desarme de galpones (Ingeniería Civil Vicente). (Quiebra de empresa)

Mayo 2001 a Marzo 2003 :
Jefe Administrativo del Consorcio de Empresas conformado por Ingeniería y Servicios Ltda., Revestimientos Industriales Ltda. y Eduardo Videla Hidalgo, todas prestadoras de servicios en el área minera de la Primera Región. Termino de obras. (Término de obras)

Enero a Diciembre 1998 :
Jefe de Administración y Relaciones Industriales de ANHSA INGENIEROS S.A. en la Obra "Sifón Ciclo Combinado Atacama", ubicado en la ciudad de Mejillones. El cargo implicaba el control y manejo de las siguientes áreas: Contabilidad, Bodega, Adquisiciones y Servicios, Personal y Remuneraciones, además de todos los aspectos financieros inherentes a la obra, tales como manejo de cuentas corrientes y costos financieros. (Término de obras)

Abril 1997 a Enero 1998 :
Asistente del Departamento de Programación y Control Costos de la ANHSA INGENIEROS SA para el proyecto PATACHE CONCENTRATE EXPORT TERMINAL, de la Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi. (Traslado a Mejillones por la misma empresa)

Mayo 1992 a Julio 1993 :
Funcionario de Empresa Pesquera Eperva S.A. Planta Iquique. Encargado de la coordinación entre los Departamentos de Adquisiciones y Bodega. Reemplazos

simultáneos en las Secciones de Comercio Internacional y Contabilidad General.
(Renuncia Voluntaria para dedicarme al rubro de las asesorías)

3.3. COMO CONSULTOR DE SERCOTEC :

- a.- Maestranza Villafaña Ltda. Representante Legal Sr. Renaldo Villafaña Claros.
- b.- Maestranza Refinor Ltda. Representante Legal Sr. Alberto Pérez Ergas.
- c.- Maestranza Chile Ltda. Representante Legal Sr. Omar Rodríguez Morón.

Todas las personas pertenecientes al Profo Metalmecánico de la Primera Región.
El tema elaborado es “Diseño de un Sistema de Costos”.

3.3. COMO CONSULTOR INDEPENDIENTE:

- a.- Proyecto “Ampliación Fábrica de Chumbeques Arturo Mejía Veneciano EIRL”, proyecto presentado a CORFO en la línea Cofinanciamiento de Estudios, aprobado y en ejecución. Dentro del mismo se contempló la implementación de la producción de Chumbeques en la Cárcel Femenina de Iquique.
- b.- Proyecto “Bomba Centrífuga MBG”, de propiedad de Maestranza Bugueño. Ganador del premio de Innovación Tecnológica en el Quinto Concurso de Innovación de IncubaUnap Línea Emprendedores. En estos momentos en proceso de presentación a CORFO.

Sergio Tirado Hidalgo
Ingeniero Comercial
Iquique, Enero del 2013