

CONVOCATORIA REGIONAL

PROYECTOS DE INNOVACIÓN PARA LA REGIÓN DE AYSÉN DEL GENERAL CARLOS IBÁÑEZ DEL CAMPO

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	“Elaboración de Espumante de Grosella (<i>Ribes grossularia</i> L.), a partir del rescate y manejo agronómico de ecotipos presentes en el sector de Cerro Galera, Región de Aysén”.
Ejecutor:	Cooperativa Patagónica de Agroturismo Saltos del Huemules Limitada.
Código:	PYT-2015-0321
Fecha:	25 de Agosto de 2015



Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo.....	3
1. Configuración técnica del proyecto.....	3
2. Costos totales consolidados	21
3. Anexos	23
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	29

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Objetivos del proyecto

1.1.1. Objetivo general¹

Elaborar espumante de Grosella, (*Ribes grossularia L*), a partir de la recolección de ecotipos locales adaptados a la cuenca del Río Huemules, para el establecimiento de un huerto tecnificado y producción de fruta.

1.1.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Implementación de infraestructura adecuada para la elaboración de espumante.
2	Establecimiento de un huerto tecnificado de 0,25 hectáreas de grosella a partir de ecotipos locales recolectados y propagados.
3	Producción de espumante de grosella.
4	Comercialización y evaluación de rentabilidad del producto tras inserción en el mercado local y regional.
5	Adquisición y extensión de conocimientos en la técnica de producción de espumantes de fruta y manejo de un huerto tecnificado de grosella.

¹ 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.

² 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.

1.2. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴				
			Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (situación final)	Fecha alcance meta ⁹
1	1	Construcción y habilitación de sala de proceso, sala de degustación y oficina.	Metros cuadrados construidos.	$I: (N^{\circ} m^2 \text{ programados} / N^{\circ} m^2 \text{ construidos})$	0	50 m ² construidos	Agosto 2016
1	2	Instalación y funcionamiento de línea de proceso.	Instalación de 5 equipos para funcionamiento de línea de procesos.	$I: (N^{\circ} \text{ equipos instalados} / N^{\circ} \text{ equipos programados})$	0	5 equipos instalados	Febrero 2016
1	3	Obtención de Resolución Sanitaria	Resolución sanitaria	$I: \text{Autorización SEREMI Salud Aysén}$	0	Permiso Otorgado	Febrero 2016
1	4	Obtención de Patente de alcoholes	Patente Alcoholes	$I: \text{Autorización Municipalidad de Coyhaique}$	0	Permiso otorgado	Marzo 2016

³ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.

⁴ 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.

⁵ Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

⁶ Expresar el indicador con una fórmula matemática.

⁷ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio de la propuesta.

⁸ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar en la propuesta.

⁹ Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴				
			Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (situación final)	Fecha alcance meta ⁹
2	1	Establecimiento de 0,25 ha. de huerto de grosella	Huerto tecnificado	I: (Plantas establecidas/0,25 ha)	0	1.250 plantas	Septiembre 2016
2	2	Obtención de fruta por planta	Producción de fruta de huerto con ecotipos locales.	I: (Kg fruta/planta)	0,2 Kg/planta	0,3 Kg/planta	Abril 2018
3	1	Recolección de fruta local	Kg colectados	I: (Kg fruta/temporada)	0	2.200 Kg	Marzo 2018
3	2	Cosecha de fruta en huerto tecnificado	Kg de fruta	I: : (Kg fruta/temporada)	0	350 kg	Marzo 2018
3	3	Obtención de espumante	Rendimiento de fruta cosechada.	I: (L de espumante /Kg fruta procesada)	0,75 L/Kg (Uva)	3 Litros/Kg (Grosella)	Mayo 2018
3	4	Embotellamiento y etiquetado de botellas.	Botellas de producto terminado.	I: (Nº Botellas esperadas / Nº botellas envasadas)	0	4600 botellas	Julio 2018
4	1	Comercialización del producto a nivel local y regional.	Venta de botellas de espumante año 1	I: (Nº de botellas vendidas)	0	200 botellas	Noviembre 2016
4	1	Comercialización del producto a nivel local y regional.	Venta de botellas de espumante año 2	I: (Nº de botellas vendidas)	0	800 botellas	Octubre 2017
4	1	Comercialización del producto a nivel local y regional.	Venta de botellas de espumante año	I: (Nº de botellas vendidas)	0	1500 botellas	Julio 2018

N° OE	N° RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴					
			Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (situación final)	Fecha alcance meta ⁹	
			3					
4	2	Análisis de rentabilidad de producto	Rentabilidad de negocio	I: Flujo de caja	0	1	Julio 2018	
5	1	Capacitación de equipo técnico y Miembros de cooperativa asociada.	N° de personas capacitadas ejecución de actividades de capacitación.	I: (N° personas capacitadas/actividad)	0	6	Agosto 2018	
5	2	Actividades de difusión del proyecto y del producto	N° de actividades	I: (N° de actividades)	0	4	Agosto 2018	
5	3	Extensión de producción de espumante y manejo de huertos a productores regionales.	N° de asistentes	I: (N° asistentes / actividades realizadas)	0	20	Mayo 2018	

1.3. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ¹⁰	Resultado Esperado ¹¹ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Construcción e implementación de sala de procesos	Funcionamiento de línea de proceso.	Febrero 2016.
Resolución sanitaria	Obtención de permisos de SEREMI de Salud para sala de procesos.	Febrero 2016
Patente de alcoholes	Obtención de permisos para elaboración y venta de alcoholes.	Febrero 2016.
Producción de espumante	Obtención de 3500 lts de espumante.	Julio 2018.
Comercialización de producto	Venta de 200 botellas de espumante	Febrero 2017

1.4. Método: identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto. (Incluir al final, las actividades de difusión y transferencia de los resultados del proyecto) (máximo 8.000 caracteres para cada uno).

Método objetivo 1: Implementación de infraestructura adecuada para la elaboración de espumante.

¹⁰ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, 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.

¹¹ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

1. Construcción de infraestructura.

Para la construcción de las instalaciones se realizará una nivelación con maquinaria en el terreno donde se edificará una superficie correspondiente a 50 m², con piso y paredes lavables para el área de la línea de proceso, y el resto de la construcción será aislado térmicamente, otorgando un espacio para el almacenaje y posibles degustaciones y venta del producto de acuerdo a los requisitos establecidos en las normativas sanitarias y municipales y poder obtener las patentes correspondientes.

2. Implementación de línea de proceso.

Se adquirirán e instalarán los materiales necesarios para la elaboración de espumante con el método Champenoise, consistente en el equipamiento para realizar el lavado, prensado, cocción y maceración de fruta, estanques para fermentación del mosto y mesones de trabajo. Además esta línea de proceso contará con un sistema de lavado, llenado y sellado de las botellas con el producto.

3. Obtención de permisos para producción de Alcohol.

Tras la construcción de la infraestructura destinada a la producción de espumante, y con el debido asesoramiento y supervisión de un arquitecto, se solicitará la carpeta de recepción final en el Departamento de Obras Municipales, donde se presentará la solicitud para la obtención de patente de alcoholes, que según la ley 19.925 en su artículo 3, menciona las características de los distintos expendios de bebidas alcohólicas, por lo que se tramitará en este caso una patente clase J en la sesión del consejo municipal, la cual considera las bodegas elaboradoras distribuidoras de vinos, licores o cerveza que expendan al por mayor.

Método objetivo 2 : Establecimiento de un huerto tecnificado de 0,25 hectáreas de grosella a partir de ecotipos locales recolectados y propagados.

1.- Establecimiento del vivero.

Se recolectarán 1500 estacas de madera leñosa de crecimiento de la temporada, provenientes de plantas vigorosas y sanas del sector correspondiente a los ecotipos locales del sector de Cerro Galera, preparando y seleccionando estacas de a lo menos 5 mm de diámetro y 20 cm de largo, los cuales serán sometidos a un tratamiento de desinfección, y enraizamiento basal (AIB), dentro de un invernadero, para lo cual serán preparados alrededor de 12 metros cuadrados de camas calientes tradicionales, mediante la incorporación de abonos verdes y estiércol, para generar la temperatura y condiciones adecuadas y así desarrollar los sistemas radicales. Sobre esta cama caliente se acondicionará la mesa de propagación compuesta de arena desinfectada y un sustrato adicional (turba), para mantener la humedad y capacidad de aireación durante el período de acondicionamiento.

2.-Habilitación de suelo.

Para el establecimiento del huerto se harán las actividades que otorguen las condiciones óptimas para enraizamiento de plantas y aireación del suelo, considerando la contratación de un servicio de terceros que efectúe el rastraje y arado para nivelación y acondicionamiento del terreno y establecimiento de camellones para la plantación.

Además se realizará un análisis de suelo para así calcular y aplicar una dosis de fertilización que dé las condiciones óptimas para el desarrollo radicular y vegetativo de las estacas, considerando la aplicación de fertilizantes de baja movilidad en el hoyo de plantación, finalizando las labores con la construcción de un cierre perimetral mejorado con malla cortavientos en la superficie utilizada.

3.- Establecimiento de plantas.

Se plantarán los esquejes y/o plantas de grosella previamente colectados y enraizados en camellones de 0,8 metros de ancho recubiertos con malla anti maleza, considerando una distancia de 0,8 metros entre plantas y 2,3 metros entre hileras, estimando el establecimiento de 1250 plantas en los 2500 metros cuadrados previamente acondicionados.

4.- Manejo Agronómico.

Para el riego del huerto se contempla establecer dos líneas de goteo por cada hilera bajo la malla anti maleza, que permita el correcto suministro hídrico de las planta, usando una motobomba que asegure la presión de agua a lo largo del huerto para obtener un riego homogéneo.

En la primera etapa del establecimiento del huerto tecnificado se estimulará el desarrollo vegetativo de las ramas madres, a través de las condiciones adecuadas de riego, fertilización y control del viento. Al término de la temporada, se seleccionarán entre 3 a 5 ramas vigorosas y se eliminarán las ramas delgadas, mal ubicadas y cercanas al suelo, de manera de obtener un tronco único en la parte basal, esperando obtener al final de la segunda temporada plantas de alrededor de 80 cm de altura. Al término de la segunda temporada se establecerá un sistema de conducción por espaldera, con hebras de alambre que mantengan ordenadas y focalizadas respecto de los camellones las líneas de plantas y así se faciliten las labores de manejo y cosecha.

Posteriormente, se estimulará el crecimiento de las ramas, mediante una poda de formación, tendientes a formar los centros productivos de carga frutal.

Método objetivo 3: **Obtención y embotellado de espumante de grosella.**

1.- Producción de espumante.

Para la producción del espumante en una primera etapa se obtendrá la materia prima mediante la recolección de fruta en el sector de Cerro Galera y alrededores de la ubicación de la cooperativa, por lo cual para el primer año se estima la utilización de a lo menos 350 kilos de fruta.

Para el segundo año, ya con el huerto establecido pero aún sin producción de fruta, se repetirá la recolección local de materia prima, requiriéndose 700 kg para la producción del espumante. Para el tercer año se espera poder recolectar un porcentaje de fruta de las estacas establecidas en el huerto, estimando una producción de huerto de 350 kg, y complementando la materia prima con recolección a nivel local. A continuación se detalla en cuadro la proyección de fruta demandada, según origen (recolectada y/o cosechada en huerto), para la producción de espumante esperado.

Temporada	meta espumante (L)	demanda champenoise (Kg)	demanda receta (Kg)	subtotal fruta demandada	recolección	cosecha huerto
2016	500	250	100	350	350	
2017	1000	500	200	700	700	
2018	2000	1000	400	1400	1150	3

Se espera llegar al peak de producción del huerto tecnificado durante la sexta temporada (2021), llegando a los 6 kilos por planta, lo cual permitirá la obtención de a lo menos 7.200 Kg de grosella para la producción de 14 mil litros de espumante.

El método escogido para la elaboración de espumante es el Método Champenoise (tradicional), ya que éste otorga la mayor relación precio calidad pero con una modificación, dada por la experiencia tradicional de la familia, que consiste en una cocción inicial de la fruta y adición de agua, lo que permite aumentar el rendimiento por kilo de fruta, sin descartar el método tradicional sin modificar. Por lo tanto, durante la ejecución del proyecto se evaluarán los dos métodos, obteniendo el 50% del total de litros de espumante por cada método.

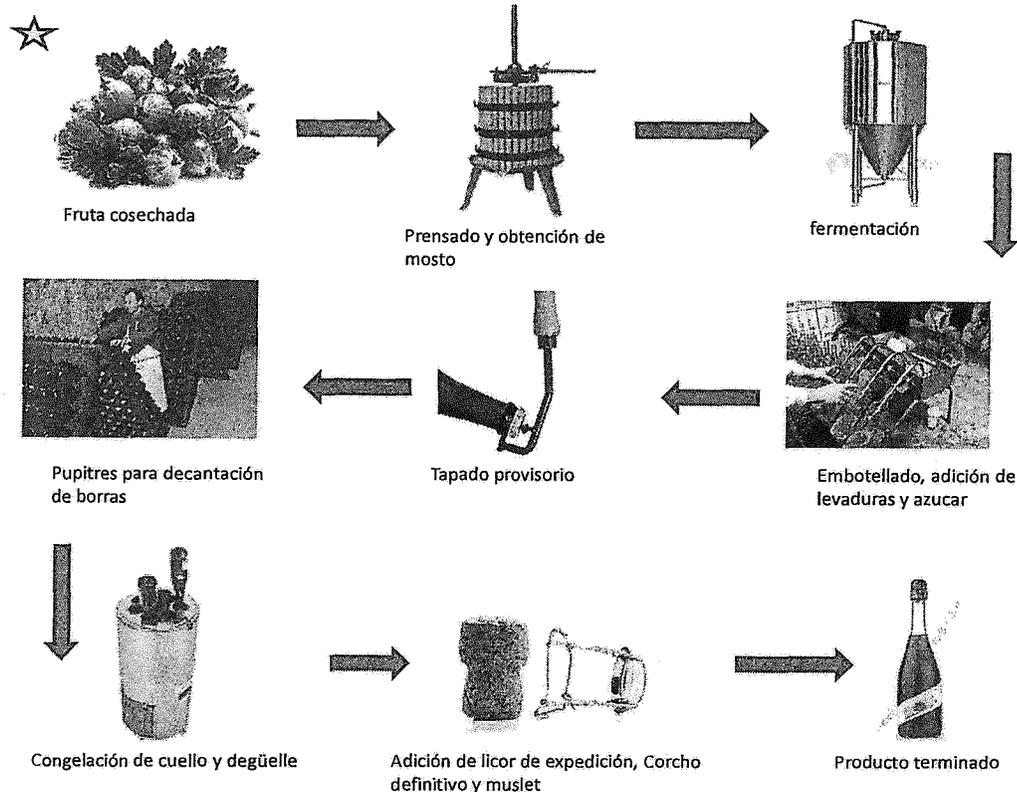
Para el método Champenoise se procesará en primer lugar la fruta seleccionada para la obtención del mosto mediante la utilización de una prensa de orujo, el cual circulará por un filtro para su clarificación mediante la utilización de una bomba y luego dispuesto en los estanques de fermentación, mientras que para el método familiar tras el prensado se procederá a hervir y diluir la fruta previo a la fermentación. Tras el paso de la fruta por la línea de proceso para cada método y la fermentación inicial de éstos mostos, se comenzará la segunda etapa, comprendida por el embotellado, adición de levaduras y azúcar, sellado provisorio de botellas con tapa corona y el proceso conocido como volteo, en el cual se disponen las botellas en pupitres de madera para su fácil manipulación y son giradas levemente día a día para estacionar los cuerpos extraños y lograr que precipiten junto a la tapa provisorio tomando en cuenta parámetros como la presión interna de las botellas y el consumo de azúcares por parte de las levaduras. Este proceso, con una duración aproximada de 4 meses, dará como resultado un producto libre de impurezas y con el color y graduación alcohólica final, la cual podrá abarcar desde los 4,5 a los 12,5 grados.

2.- Embotellado final.

Una vez concluido el proceso de volteo en los pupitres, se procede al degüello, que consiste en la utilización de una congeladora de cuello, la cual permite abrir la botella y extraer las borras y levaduras muertas de las botellas, luego se agrega el denominado corcho y además adorne la botella para su presentación

licor de expedición, que sirve para completar el volumen de la bebida y para dejar el espumante con el nivel de azúcar que definirá el estilo del producto, tal como nature, brut o demi sec, y así realizar el sellado definitivo, con un corcho champañero y asegurado finalmente y de manera manual con un bozal metálico o muslet que impida el salto del del corcho y además adorne la botella para su presentación.

Diagrama Producción Método Champenoise



3. Volúmenes de producción.

El primer año se espera producir 500 litros para la obtención de alrededor de 670 botellas, esperando contar a lo menos 350 Kg de fruta a partir la recolección a nivel local, considerando también la realización de un análisis organoléptico para certificar la calidad y homogeneidad del espumante, dando así la posibilidad de rotular las características del producto en su envase.

Para el segundo y tercer año se espera contar con volúmenes mayores de fruta, derivados de la colección a nivel local y ya con producción del huerto tecnificado, por lo que se espera obtener 1000 litros para el segundo año (2017) y 2000 litros de espumante en la última temporada (2018). Desde el año 2019, la fruta demandada se obtendrá sólo del huerto tecnificado, lo que permitiría obtener 3200 lts. Se espera además que para el año 2021, el huerto alcance su pick de producción, lo que traduciría en la obtención potencial de 14 mil litros de espumante.

A continuación se presenta una proyección estimada de los volúmenes de espumante potenciales respecto a la cosecha del huerto, desde el año 2016 al 2022.

Temporada	meta espumante (L)	demanda champenoise (Kg)	demanda receta (Kg)	subtotal fruta demandada	recolección	cosecha huerto
2016	500	250	100	350	350	0
2017	1000	500	200	700	700	0
2018	2000	1000	400	1400	1150	350
2019	3200	800	800	1600	0	1600
2020	7500	1875	1875	3750	0	3750
2021	14000	3600	3600	7200	0	7200
2022	14000	3600	3600	7200	0	7200

Método Objetivo 4: Comercialización y evaluación de rentabilidad del producto tras inserción en el mercado local y regional.

1. Estrategia de comercialización.

El método para la venta del espumante involucra a miembros de la cooperativa y equipo técnico, con el objetivo de establecer nexos con entidades interesadas en contar con el espumante dentro de su carta u oferta y cautivar al público con un producto atractivo, único y de buen sabor.

El producto a ofrecer será una botella champañera de 0,75 litros con el logo y reseña del producto adheridos, con una graduación alcohólica determinada, evaluándose también la incorporación de un formato de menor tamaño que permita la ingesta individual. La inserción del producto en el mercado se realizará de dos maneras, una mediante la presentación y distribución del producto en varios puntos de venta locales, estimando a lo menos 10 sitios interesados, también se podrá comercializar el producto a través de la página web, en donde se podrán efectuar pedidos y reservas del producto, ampliando la oferta a otros lugares del país. Adicionalmente, los agentes asociados difundirán la iniciativa a través de la elaboración y exhibición de un cuadro o afiche publicitario en los locales inscritos.

La distribución del producto y relaciones comerciales serán efectuadas por Franco Uribe, miembro representante de la cooperativa, apoyado por el equipo técnico en todo momento.

2. Análisis de costos y evaluación de rentabilidad.

Para la comercialización del producto es necesario en primer lugar poder establecer el valor del producto que permita que el negocio sea rentable (análisis de punto de equilibrio) y por otro lado, que pueda ser atractivo en su precio para el segmento esperado. Para esto, se realizará un análisis de costos y análisis de los valores de productos similares, que permitirá tener un valor estimativo del producto. Finalmente se espera lograr un flujo de caja a 3 años y un flujo de caja proyectado 5 años después de finalizado el proyecto. Además, se obtendrán indicadores financieros que permitan medir la rentabilidad del proyecto, como el Retorno sobre la inversión (ROI), a través del cálculo de la relación de las utilidades proyectadas y la inversión, El Valor acumulado Neto (VAN), expresado como la ganancia del proyecto al descontar la inversión realizada al valor del total del flujo de caja actualizado, y la Tasa Interna de retorno (TIR), calculada como la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para ser considerado rentable.



3. Creación de página web.

Se subirá internet, tras la adquisición de un dominio, una plataforma digital para el establecimiento de lazos comerciales y difusión, a través de correos electrónicos y formularios de contacto, difusión de las actividades realizadas y para la exhibición de material audiovisual relacionado al proyecto.

4. Propaganda.

Para aumentar la propaganda del proyecto, se planea la ubicación del producto en todos los puntos de venta interesados, como supermercados, restaurantes, minimarkets y demás establecimientos con patentes para la venta de alcoholes.

5. Merchandising.

Además, se diseñarán e imprimirán volantes, tarjetas de presentación de los miembros titulares del equipo técnico, pendones o gigantografías según formato FIA, folletos y otros artículos para la promoción de la marca y el producto y como souvenirs para las visitas y público de las actividades presupuestadas.

Método objetivo 5: Adquisición y transferencia de conocimientos en la técnica de producción de espumantes de fruta y manejo de un huerto tecnificado de grosella..

1. Capacitaciones.

El equipo técnico recibirá las visitas de dos asesores para llevar a cabo el proyecto, uno de ellos será el asesor para la propagación de plantas y establecimiento del huerto de grosella, y el otro será el encargado de asesorar al equipo en la puesta en marcha de la línea de proceso y en el método para la elaboración de espumante.

2. Días de Campo y charlas técnicas.

Cada uno de los asesores realizará una charla técnica durante un día de campo sobre su tema específico, aportando a la extensión y conocimientos generales hacia el público asistente.

Para los días de campo se contempla la convocatoria de medios regionales, asociados y entidades ligadas a la actividad. Esta instancia servirá para dar a conocer los avances del proyecto a la fecha, los lineamientos a futuro y se dará un recorrido por las instalaciones de la iniciativa.

3. Actividades de difusión.

Se realizarán cuatro actividades como una degustación en el Restaurant Ruibarbo a modo de lanzamiento del producto, dos días de campo considerando la presencia de los principales actores del agro y público relacionado al tema y también se gestionará una posible participación en la feria "Expopatagonia", realizada año a año en la ciudad de Coyhaique, considerando el arriendo de un stand del evento para realizar degustaciones y venta del producto.

1.5. Actividades: Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1	Construcción y habilitación de sala de proceso, sala de degustación y oficina.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Construcción de 50 m² hábiles edificados. 2. Instalación de agua y luz en sala de procesos. 3. Habilidadación sala de procesos. 4. Habilidadación de sala de degustación y oficina (equipamiento).
1	2	Instalación y funcionamiento de línea de proceso.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adquisición e instalación de equipos para elaboración de 500 litros de espumante. 2. Adquisición e instalación de equipos para elaboración de 1000 litros de espumante. 2. Obtención de patentes para elaboración y venta de alcoholes.
2	1	Obtención de fruta para elaboración de espumante.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecimiento de vivero de estacas enraizadas. 2. Laboreo de suelo. 3. Instalación de sistema de riego tecnificado 3. Cierre perimetral de huerto con malla cortavientos. 4. Plantación de estacas. 5. Manejo agronómico de plantas. 6. Cosecha y/o recolección de frutos.
3	1	Obtención de espumante	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selección y lavado de fruta 2. Proceso de fruta con equipamiento en línea. 3. Análisis de producto obtenido. 4. Fermentación.
3	2	Embotellamiento y etiquetado de botellas.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adquisición de botellas y sistema de sellado ad hoc a producto obtenido. 2. Llenado y Volteo de botellas. 3. Encorchado definitivo de botellas. 4. Incorporación de etiqueta en botellas y Almacenaje del

			producto.
4	1	Comercialización del producto a nivel local y regional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de logos corporativos y comerciales 2. Diseño y elaboración de cuadro de exhibición para locales asociados. 3. Elaboración de artículos de merchandising. 4. Diseño y creación de página web. 5. Distribución y comercialización del producto a locales asociados y estratégicos. 6. Registro oficial de marca y logo del producto.
4	2	Análisis de rentabilidad de producto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cálculo de precio mínimo de producto (Análisis de punto de equilibrio). 2. Obtención de Flujo de Caja, e indicadores financieros (ROI, TIR y VAN).
5	1	Capacitación de equipo técnico y miembros de cooperativa ejecutora.	<ol style="list-style-type: none"> 1. 4 Visitas técnicas de experto elaborador de Espumante. 2. 2 Visitas técnicas de Experto en frutales menores.
5	2	Extensión sobre producción de espumante y manejo de huertos a productores regionales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2 Días de campo en el lugar de producción. 2. 1 Charla técnica de experto elaborador de Espumante. 3. 1 Charla técnica de experto en frutales menores. 4. Lanzamiento del producto y degustación en Restaurant Ruibarbo. 5. Participación en Feria Regional "Expo-Patagonia".

1.6. Carta Gantt: Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

N° OE	N° RE	Actividades	Año 2015													
			Trimestre													
			Sept-Nov			Dic-Feb			Marz-Mayo			Jun-Agos				
2	1	Establecimiento de vivero de estacas.	X													
5	1	Visita técnica de Experto en frutales menores.	X													
1	1	Construcción de 50 m2 hábiles edificados.	X	X	X											
1	2	Adquisición e instalación de equipos para elaboración de 500 litros de espumante.		X	X	X										
1	1	Habilitación de sala de procesos.			X	X										
1	1	Instalación de agua y luz en sala de procesos.			X	X										
1	2	Tramitación de patentes para venta de alcoholes.			X	X	X	X								
2	1	Cosecha y/o recolección de frutos				X	X	X								
3	2	Adquisición de botellas y sistema de sellado ad hoc a producto Obtenido.					X									
3	1	Selección y lavado de fruta.					X	X								
5	1	Visitas técnicas de experto elaborador de Espumante.						x		x						
3	1	Proceso de fruta con equipamiento en línea						X	X							
3	2	Llenado y Volteo de botellas.						X	X	X	X					
3	1	Fermentación.						X	X	X	X					
3	1	Análisis de producto obtenido											X			

2	1	Plantación de estacas.	X														
2	1	Manejo agronómico de plantas.	X	X	X	X	X	X	X	X	X						
1	2	Adquisición e instalación de equipos para elaboración de 1000 litros de espumante.				X											
2	1	Cosecha y/o recolección de frutos.				X	X	X									
3	2	Adquisición de botellas y sistema de sellado ad hoc a producto Obtenido.					X										
3	1	Selección y lavado de fruta.					X	X									
5	1	Visitas técnicas de experto elaborador de Espumante.						X									
5	2	Día de Campo N°1.						X									
5	2	Charla Técnica de Experto en elaboración de espumante.						X									
3	1	Proceso de fruta con equipamiento en línea.						X	X								
3	2	Llenado y Volteo de botellas.						X	X	X	X						
3	1	Fermentación.						X	X	X	X						
3	1	Análisis de producto obtenido.													X		
2	1	Manejo Agronómico de plantas.															X

Nº O E	Nº RE	Actividades	Año 2017 / 2018												
			Trimestre												
			Sep-Nov			Dic-Feb			Mar-May			Jun-Ago			
4	1	Distribución y comercialización del producto a locales asociados y estratégicos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
2	1	Manejo Agronómico de plantas	X	X	X	X	X	X	X	X				X	
2	1	Cosecha y/o recolección de frutos.				X	X	X							
3	2	Adquisición de botellas y sistema de sellado ad hoc a producto Obtenido.					X								
5	2	Participación en Feria Regional "Expo-Patagonia".					X								
5	2	Visita técnica de experto en Frutales menores.						X							
5	2	Día de Campo N° 2						X							
5	2	Charla Técnica de Experto en Frutales menores.						X							
3	1	Selección y lavado de fruta.					X	X							
5	1	Visita técnica de experto elaborador de Espumante.						X							
3	1	Proceso de fruta con equipamiento en línea						X	X						
3	2	Llenado y Volteo de botellas.						X	X	X	X				
3	1	Fermentación.						X	X	X	X				
3	1	Análisis de producto obtenido										X			
4	2	Análisis de rentabilidad e indicadores financieros										X	X	X	X

1.7. Actividades de difusión programadas:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
Septiembre 2016	Restaurant Ruibarbo	Degustación y Lanzamiento	20	Autoridades, Equipo Técnico y asociados	Tarjeta de invitación, correo electrónico
Febrero 2017	Cerro Galera	Charla Técnica Producción de espumante	15	Profesionales y actores del sector del agro, empresarios afines	Tarjeta de invitación. correo electrónico
Febrero 2017	Cerro Galera	Día de campo N° 1	15	Profesionales y actores del sector del agro, empresarios afines	Tarjeta de invitación. correo electrónico
Enero 2018	Club de Huasos Coyhaique	Participación Feria Expo Patagonia	100	Público en general	Publicación en página web
Febrero 2018	Cerro Galera	Charla Técnica Frutales menores	15	Profesionales y actores del sector del agro, empresarios afines	Tarjeta de invitación. correo electrónico
Febrero 2018	Cerro Galera	Día de Campo N° 2	15	Profesionales y actores del sector del agro, empresarios afines	Tarjeta de invitación. correo electrónico



2. Costos totales consolidados

2.1. Estructura de financiamiento.

		Monto (\$)	%
FIA	Ejecutor		
	Asociado(s)		
	Total FIA		
Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total Contraparte		
Total			

3. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Cooperativa Patagónica de Agroturismo Saltos del Huemules Limitada.	
Giro / Actividad	Agroturismo	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Cooperativa campesina de trabajo.
Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor 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 postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Franco Andrés Uribe Mansilla	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Técnico Nivel superior Turismo Inacap	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Presidente de Cooperativa	
Firma representante legal		



Anexo 2. Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Asociado 1. Restaurant Ruibarbo

Nombre completo o razón social	Restaurant Ruibarbo	
Giro / Actividad	Gastronomía	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Restaurant
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	Pedro Pablo Kuhn Fernández	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Dueño	
Firma representante legal		



Asociado 2. INDAP

Nombre completo o razón social	Instituto de Desarrollo Agropecuario	
Giro / Actividad	Servicio Público	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	Servicio Público
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	www.indap.cl	
Nombre completo representante legal	Marcelo Hernández Rojas	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Director Regional	
Firma representante legal		



Asociado 3. Hotelera Patagonia Ltda.

Nombre completo o razón social	Hotelera Patagonia Ltda.	
Giro / Actividad	Hoteles	
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	www.puyuhuapilodge.com	
Nombre completo representante legal	Christine Kossmann Perl	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente General	
Firma representante legal		



Anexo 3. 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	María Magdalena Mansilla González
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Estación Experimental Santa Josefa
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Investigador Técnico
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Rodrigo Ojeda Rebolledo
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad,	



provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Franco Andrés Uribe Mansilla
RUT	
Profesión	Técnico en Turismo Inacap
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	



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:	01 de septiembre 2015
Fecha término:	31 de agosto 2018
Duración (meses)	36 meses

- Calendario de Desembolsos

Nº	Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
1		A la firma del contrato		
2	09/05/2016	Aprobación informes de avances técnico y financiero N° 1		
3	14/11/2016	Aprobación informes de avances técnico y financiero N° 2		
4	12/05/2017	Aprobación informes de avances técnico y financiero N° 3		
5	17/11/2017	Aprobación informes de avances técnico y financiero N° 4		
6	16/05/2018	Aprobación informes de avances técnico y financiero N° 5		
7	23/11/2018	Aprobación informes de avances técnico y financiero finales	*hasta	
	Total			

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



Informes Técnicos	
Informe Técnico de Avance 1	09/03/2016
Informe Técnico de Avance 2	09/09/2016
Informe Técnico de Avance 3	09/03/2017
Informe Técnico de Avance 4	11/09/2017
Informe Técnico de Avance 5	09/03/2018

Informes Financieros	
Informe Financiero de Avance 1	09/03/2016
Informe Financiero de Avance 2	09/09/2016
Informe Financiero de Avance 3	09/03/2017
Informe Financiero de Avance 4	11/09/2017
Informe Financiero de Avance 5	09/03/2018

Síntesis de Avances	
Síntesis avance N° 1:	11/11/2015
Síntesis avance N° 2:	11/02/2016
Síntesis avance N° 3:	11/05/2016
Síntesis avance N° 4:	11/08/2016
Síntesis avance N° 5:	11/11/2016
Síntesis avance N° 6:	10/02/2017
Síntesis avance N° 7:	11/05/2017
Síntesis avance N° 8:	11/08/2017
Síntesis avance N° 9:	10/11/2017
Síntesis avance N° 10:	11/02/2018
Síntesis avance N° 11:	11/05/2018
Síntesis avance N° 12:	11/08/2018

Informe Técnico Final:	14/09/2018
Informe Financiero Final:	14/09/2018

- 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.