OFICINA DE PARTES 2 FIA
RECEPCIONADO
Fecha 26 AGO 2015
Hora 11:20
Nº Ingreso 23329

# CONVOCATORIA REGIONAL

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

# PLAN OPERATIVO

| | |
|---|---|
| Nombre iniciativa: | *Té Blends de la Patagonia*: Planta piloto de procesos para el deshidratado y extracción de esencias de productos con marcada identidad local para la elaboración de cinco innovadoras líneas de infusiones regionales. |
| Ejecutor: | Sociedad Los Rios de Aysén Ltda. |
| Código: | PYT-2015-0332 |
| Fecha: | 31 de julio 2015 |

(Fuente: Arial / Tamaño: 10)

## 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) ..... 28

# I. Plan de trabajo

## 1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Objetivos del proyecto

1.1.1. Objetivo general[1]

Ampliar la actual oferta de productos regionales mediante el desarrollo, validación y producción de cinco líneas de *Té Blend* en base a té más productos con reconocida identidad regional y posicionarlos en el mercado nacional de tés e infusiones del tipo gourmet.

1.1.2. Objetivos específicos[2]

| Nº | Objetivos Específicos (OE) |
|---|---|
| 1 | Habilitar e implementar una planta piloto de procesamiento de materias primas y elaboración de *Té Blends* de la Patagonia. |
| 2 | Producir cinco líneas de *té blend* con identidad regional. |
| 3 | Desarrollar un modelo de negocios inicial para posicionar los *Té Blend* en el mercado regional y nacional de productos gourmet. |
| 4 | Realizar análisis técnico-económico del proyecto. |
| 5 | Realizar actividades de Difusión y transferencia de los resultados del proyecto. |

[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 | Sala Deshidratado frutos y hierbas | Dimensión Sala (DS) | DS= x $m^2$ | DS= 0 | DS= 8.4 $m^2$ | Noviembre 2015 |
| 1 | 2 | Sala de Procesos | Dimensión Sala (DS) | DS= x m2 | DS= 0 | DS= 22 $m^2$ | Noviembre 2015 |
| 1 | 3 | Sala de Extracción de Aceites Esenciales | Dimensión Sala (DS) | DS= x m2 | DS= 0 | DS= 8 m2 | Noviembre 2015 |
| 2 | 4 | Proveedores de materias primas Locales (MPL) identificados | Identificación de los proveedores (IDP) | IDP= Proveedor de MPL * Zonas agro geográfica de cada mezcla | IDP mezcla 1= 0<br>IDP mezcla 2= 0<br>IDP mezcla 3= 0<br>IDP mezcla 4= 0<br>IDP mezcla 5= 0 | IDP mezcla 1= 1<br>IDP mezcla 2= 1<br>IDP mezcla 3= 1<br>IDP mezcla 4= 1<br>IDP mezcla 5= 1 | Diciembre 2015 |

[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 | 5 | Compra materia prima Local (MPL) | Kg por materia prima local (KMPL) | KMPL= Kg de MPL comprada a los proveedores de cada una de las materias primas | KMPL=0 | KMPL= 3000 kg | Abril 2016 |
| 2 | 6 | Extracción de aceites esenciales. | Lts de cada aceite esencial (LAE) | LAE= Lts extracto puro | LAE Parámela=0<br>LAE Menta= 0 | LAE Parámela = 0,3 lt<br>LAE Menta= 0,5 lt | Octubre 2016 |
| 2 | 7 | Deshidratado de productos locales | Kgs deshidratados de cada hierba y fruto local (KGD) | KGD= Kgs de producto final | KGD=0 | KGD= 300 kgs | Octubre 2016 |
| 2 | 8 | Producción de cinco líneas de Té Blend. | Kg de Té Blend Procesado Anual (KPa) | KPa = (kg insumo local procesado anual) + (kg té base procesado anual) | KPa mezcla 1 = 0<br>KPa mezcla 2 = 0<br>KPa mezcla 3 = 0<br>KPa mezcla 4 = 0<br>KPa mezcla 5 = 0 | KPa mezcla 1 = 174<br>KPa mezcla 2 = 174<br>KPa mezcla 3 = 174<br>KPa mezcla 4 = 174<br>KPa mezcla 5 = 174 | Diciembre 2016 |
| 3 | 5 | Efectividad del Plan de Marketing creado. | Ventas Anuales (VA) | VA = (Volumen vendido / Volumen producido) x 100 | VA = 0 | VA ≥ 60 | Enero 2018 |
| 3 | 6 | Primera Venta | Venta (V) | V= $ | V = $ 0 | V ≥ $ 2.000.000 | Enero 2017 |
| 3 | 7 | Eficiencia de ventas anuales de Té Blend. | Productividad Anual (PA) | PA= (Volumen de ventas / recursos utilizados) x 100 | PA= 0 | PA ≥ 50 | Mayo 2017 |
| 4 | 8 | Valor económico del | Valor Actual Neto (VAN) | VAN= VAB - VAP | VAN= | VAN ≥ + | 2018 |

| 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] |
| | | proyecto | | | | | |
| 4 | 9 | Tasa de retorno de la inversión del proyecto | Tasa Interna de Retorno (TIR) | TIR = % | TIR= 0,3% | TIR≥ 0,3% | 2018 |
| 5 | 10 | Actividad de difusión | Asistentes Actividad de difusión (AADd) | AADd = (Número de inscritos – Número de asistentes reales) | AADd= 0 | AADd= 20 | Marzo 2017 |

1.3. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

| Hitos críticos[10] | Resultado Esperado[11] (RE) | Fecha de cumplimiento (mes y año) |
|---|---|---|
| Recepción obras habilitación planta. | Habilitación Infraestructura existente. | 11/2015 |
| Obtención de la Resolución Sanitaria | Resolución Sanitaria aprobada | 12/2015 |
| Equipamiento planta. | Equipamiento de la planta de proceso | 01/2016 |
| Comienzo compra de materia prima prevista | Plan de Gestión de Proveedores. Equipamiento de la planta de proceso | 01/2016 |
| Stock de toda la materia prima prevista – primera extracción de aceites esenciales y primer deshidratado de productos locales. | Plan de Gestión de Proveedores. Equipamiento de la planta de proceso | 06/2016 |
| Validación de 5 líneas de Té Blends de la Patagonia. | Validación y producción comercial de 5 líneas de Té Blends. | 01/2017 |

[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.

1.4. 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: Habilitar e implementar una planta piloto de procesamiento de materias |
|---|
| **1.1 Acondicionamiento de infraestructura Planta Piloto.**<br><br>El profesional de apoyo técnico será responsable de gestionar el acondicionamiento de la Planta Piloto de elaboración de Té blends. Será encargado de gestionar la compra y traslado de los materiales al predio durante el periodo de ejecución de obras.<br>Se contratará a un tercero (maestro constructor) quién realizará las obras contempladas.<br>Las obras a ejecutar consistirán en 82 m2 totales de la planta piloto, que incluye bodega, salas de procesos, baños y sala de personal (según plano Anexo).<br><br>1.2 **Equipamiento de la Planta Piloto y Obtención Resolución Sanitaria**<br><br>Una vez finalizadas las obras de acondicionamiento, se procederá a gestionar la compra, envío y recepción de los equipos y mobiliarios contemplados en el proyecto. Esta Labor estará a cargo de la coordinadora del proyecto, quien se asegurará de cumplir con todos los requisitos para la tramitación y obtención de la resolución sanitaria de la Planta. Gestionará además la obtención de la patente municipal para poder operar la planta.<br>1.2.1 Equipamiento Sala de Procesos.<br>Se instalará equipos y maquinarias: molinillo y embolsadora.<br>1.2.2 Equipamiento Sala de Deshidratado.<br>Se instalará Equipo de Deshidratado de frutos y hierbas PLS – CT - C.<br>1.2.3 Equipamiento sala de extracción de Aceites Esenciales.<br>Se instalará anafre cocinilla a gas, equipo extracción de aceite.<br><br>**1.3 Desarrollo de Proveedores.**<br><br>1.3.1 Proveedores de Té base: La coordinadora del proyecto realizará un catastro de proveedores de te base tanto a nivel nacional (importadores) como internacional (productores y comercializadores internacionales). A partir de aquello se evaluará la factibilidad de compra de acuerdo a aspectos logísticos y económicos.<br><br>1.3.2 Proveedores locales de insumos con identidad regional: Se definirá el listado general de productos con marcada identidad regional (hierbas y frutos), definiendo zonas geográficas de la materia prima e identificando al menos un proveedor por zona. A partir de aquello se identificará áreas y grupos de proveedores con los que se negociara a partir de bases de datos proporcionadas por cada unidad de área de indap.<br><br>Luego se coordinará reuniones con grupos de agricultores/as recolectores/as por cada territorio identificado de cada línea de Té blends. Se gestionará a través de las unidades de área del indap las reuniones que irán acompañadas de una presentación del proyecto.<br><br>Se elaborarán acuerdos de cooperación y/o compromiso de ventas de acuerdo a precios justos comerciales.<br><br>Los proveedores de materia prima local para la mezcla de Té blend Carretera Austral norte serán idealmente de localidades como Puyuhuapi, la Junta o Villa la Tapera, lugares alejados de la contaminación. |
| Método objetivo 2: Producir cinco líneas de *té blend* con identidad regional. |

**2.1 Adquisición de materias primas.**

Cada insumo regional identificado es cosechado en distintos tiempos durante la época estival. Producto de aquello será elaborada una lista cronograma para acordar con los proveedores las fechas de recepción de los productos.

Una vez que las materias primas ingresen a la planta piloto se realizarán las siguientes etapas hasta lograr el almacenaje ideal de las materias primas deshidratadas:

- Recepción
- Pesado
- Selección e inspección
- Pesado
- Lavado y desinfección
- Pelado y cortado de las frutas
- Estabilización con solución para estabilización
- Escurrido
- Sumergir en jarabe a la fruta
- Drenado
- Enjuague
- Carga de bandejas de la maquina deshidratadora
- Deshidratación
- Inspección final (control de calidad)
- Almacenamiento

Acondicionamiento de la bodega de materias primas para control de ambiente (temperatura y humedad).

**2.2 Capacitación e instrucción de funcionamientos de equipos.**

Por parte del proveedor de las maquinarias y equipos, junto con el profesional de apoyo técnico se hará la puesta en marcha de los equipos contemplados en el proyecto.

**2.3 Capacitación y asesoramiento en elaboración de Té blends.**

La coordinadora estará capacitada en diseño de Té Blends (Escuela Argentina del Té – Rosario). Disponiendo de las materias primas para el diseño y elaboración de mezclas en la sala de procesos de la planta piloto y con la presencia de la asesora Carla Silva Aedo (en funcionamiento de planta y rotulado de la etiqueta del producto que deberá ser incorporado para la correcta comercialización de los producto) se procederá a formular los primeros conceptos de variedades de Té.

**2.4 Producción de Té Blends.**

Serán elaborados protocolos de producción por cada línea prototipo de té. Este documento "flujo de proceso" será modificada cuantas veces sea necesario hasta la obtención de una línea con alto grado de aceptación por parte del ´público objetivo identificado. Será gestionada idealmente en una empresa gastronómica de la ciudad de Coyhaique una reunión taller en dónde se explicará el arte de mezclar té y al mismo tiempo se hará pruebas sensoriales y calificación de las variedades prototipos por parte de los asistentes. Entre las personas invitadas estarán empresarios gastronómicos, profesores de carrera de gastronomía de Inacap y chefs regionales.

Será elaborada una planilla de evaluación de parámetros objetivos y subjetivos.

Método objetivo 3: Desarrollar un modelo de negocio y un plan de marketing para posicionar la línea desarrollada de té mezclas premium en el mercado gourmet nacional.

**3.1 Desarrollo del Modelo de Negocios.**

La coordinadora del proyecto será la encargada de elaborar el modelo de negocios de la empresa, con foco en el producto Té Blends. Paralelo a la elaboración del modelo de negocio se contratará la asesoría de un diseñador gráfico quien será el encargado de diseñar un logo con sello gourmet para la empresa y para los productos Te blends, dejando así definida la marca, slogan y los colores corporativos. .

Este modelo de negocios contemplará además del segmento de mercado (turistas y consumidores locales y nacionales de productos gourmet), los canales de distribución, las relaciones con los clientes, la propuesta de valor, actividades y recursos claves, socios estratégicos y fuentes de ingreso.

El modelo de negocios se hará siguiendo la metodología CANVAS.

**3.2 Desarrollo Plan de Marketing.**

La coordinadora desarrollará el plan de marketing siguiendo las siguientes etapas:

Análisis de la situación actual: identificando factores externos e internos de la empresa.
Será elaborado un documento impreso.

Diagnóstico de la situación: El equipo técnico del proyecto realizará un análisis FODA, considerando factores determinantes que repercutan en la empresa.

Definición de los objetivos: definida previamente la misión y visión de la empresa, la coordinadora apoyada del equipo técnico formulará los objetivos del plan de marketing estratégico. Basándose en la información obtenida a través del diagnóstico FODA. Se considerarán aspectos como la rentabilidad en el corto plazo y el crecimiento esperado.

Definición de la estrategia: Se sistematizará la información recopilada y será procesada para definir una estrategia de marketing mix de forma informada para captar las oportunidades reales del mercado objetivo y así alcanzar los objetivos planteados. Podrá ajustarse a estrategias de segmentación y de posicionamiento.

Plan de acción y Asignación presupuestaria: Se decidirá respecto a las acciones que concreten la estrategia de marketing definida en la etapa anterior. El plan de acción será principalmente sobre el producto.
En esta etapa se cuantificará el costo de poner en marcha el plan de marketing. Se elaborará una planilla de cálculo asignando los montos de los recursos.

Método objetivo 4: Realizar un análisis técnico-económico del proyecto.

**4.1 Elaboración Flujo de Fondo y cálculo de VAN y TIR**

La coordinadora confeccionará una proyección de flujos de caja con un horizonte de inversión de 5 años, en dos escenarios. Una vez establecidos los flujos de caja por periodos se incorporará una tasa de interés para calcular en una planilla de Excel el VAN y el TIR de la inversión para obtener de manera porcentual la rentabilidad.

**4.2 Cálculo de puntos de equilibrio de producción y los precios de los productos**

La coordinadora calculará los puntos óptimos de producción como parte del análisis técnico del proyecto, calculando puntos de equilibrio, precios de los productos, localización y tamaño.

**4.3 Estimación de costos.**

Para apoyar el análisis técnico-económico la coordinadora hará balances de personal, insumos, equipos y obras físicas para estimar costos en los que se va a incurrir y calcular los óptimos de producción.

Método objetivo 5: Actividades de Difusión y transferencia de los resultados del proyecto para su correcta ejecución e inserción local.

**5.1 Inauguración de la planta piloto:**

Cuando la planta esté habilitada y equipada se organizará una actividad de inauguración. Para ello se invitará a actores locales claves como empresarios gastronómicos y comerciantes, productores locales y autoridades regionales.

Como parte de la inauguración se hará una presentación con apoyo audiovisual del proyecto y sus alcances. Luego se visitarán las instalaciones y se mostrará a los asistentes como elaborar una mezcla a partir de insumos locales y té base. Terminará con un coctel.

**5.2 Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones.**

Este taller estará a cargo de la coordinadora del proyecto, capacitada en diseño de té. El objetivo será transmitir a los participantes el cómo utilizar materia prima local para la elaboración de infusiones y mezclas de té.

El taller se realizará en la sala de procesos de la planta piloto en dónde se dispondrá de todos los insumos necesarios. El costo de este taller será costeado por la empresa y estará dirigido a 20 personas de distintos rubros.

Se difundirá esta actividad entre la población de Coyhaique y la modalidad de selección será a partir del llenado de un formulario de solicitud de participación en dónde el interesado/a indicará sus razones para poder participar. A partir de aquello, será el equipo técnico más algún actor relevante invitado se seleccionarán los participantes.

La capacitación consistirá en una parte teórica y una parte práctica y contempla el almuerzo. Tendrá una duración de 6 horas.

**5.3 Día de campo.**

Cuando la planta esté en pleno funcionamiento, se realizará esta actividad que consistirá en invitar a actores claves y autoridades locales a visitar la planta y ver in situ el proceso de acondicionado de materias primas y elaboración y envasado de té blends.

Luego, se invitará a los asistentes a ser parte de una degustación de té y un coctel.

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 | Habilitación Infraestructura existente. | 1.1.1 Acondicionamiento de infraestructura Planta Piloto.<br>Se adaptara la infraestructura existente, convirtiendo un galpón de 72 m² en una planta piloto acondicionada con tres salas de operaciones para la elaboración de los Té blends y con los necesario para obtener la resolución sanitaria. (habilitación de dos baños para hombres y mujeres con sus respectivas duchas, sanitarios y vanitorios) |
| | 2 | Equipamiento de la planta de proceso y Obtención resolución sanitaria | 1.2.1 Equipamiento sala de extracción de Aceites Esenciales<br>Se instalará la máquina de extracción de Aceites Esenciales en una sala de 8 m². La sala tendrá un estante de acero inoxidable para almacenar los artículos de laboratorio y los frascos donde se almacenaran las esencias obtenidas.<br><br>1.2.2 Equipamiento Sala de Deshidratado<br>Se instalará la máquina de Deshidratado en una sala de 8,4 m². Habrá un mesón de trabajo y un estante de almacenaje.<br><br>1.2.3 Equipamiento Sala de Procesos<br>La sala de procesos tendrá instalada la maquina embolsadora y el molinillo. Esta sala será de 22 m² y tendrá estantería y dos mesones de trabajo. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 3 | Plan de Gestión de Proveedores. | 1.2 Desarrollo de Proveedores<br>Se hará un registro de los proveedores por cada zona que se caracterizara en cada línea de Blend. Identificando al menos un proveedor de materia prima local de cada área. (Lago general carrera, litoral de Aysén, pampa patagónica, carretera austral norte y hielos australes).<br>Se hará un listado y un registro de proveedores de té en el mercado nacional e internacional. |
| 2 | 4 | Producción de cinco líneas de *té blend* con identidad regional. | 2.1 Adquisición de materias primas (proceso de deshidratado)<br>2.2 Producción de Té Blends.<br>2.3 Capacitación y asesoramiento en elaboración de Té blends.<br>2.4 Capacitación e instrucción de funcionamientos de equipos. |
| 3 | 5 | Modelo de Negocios | 3.1 Desarrollo del Modelo de Negocios. Identificación de socios claves, actividades claves de la empresa, se hará un listado de los medios para llegar a los compradores y las fuentes de ingreso que tendrá el proyecto.<br>3.2 Desarrollo Plan de Marketing. Se desarrollará un plan de marketing estratégico seleccionando una estrategia competitiva que asegure una buena inserción del plan de marketing operativo en el mercado para lograr un posicionamiento en los segmentos de mercado a los que se apuntan. |
| 4 | 6 | Análisis Técnico Económico del Proyecto | 4.1 Elaboración Flujo de fondo y Calculo del VAN y TIR.<br>4.2 Cálculo de puntos de equilibrio de producción y los precios de los productos.<br>4.3 Estimación de costos. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5 | 7 | Actividades de Difusión y transferencia. | 5.1 Inauguración de la planta piloto:<br>5.2 Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones.<br>5.3 Día de campo. |

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

| Nº OE | Nº RE | Actividades | Año 2015 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Trimestre | | | | | | | | | | | |
| | | | Ene-Mar | | | Abr-Jun | | | Jul-Sep | | | Oct-Dic | | |
| 1 | 1 | 1.1.1 Acondicionamiento de infraestructura Planta Piloto. | | | | | | | | x | x | x | x | x |
| 1 | 2 | 1.2.1 Equipamiento sala de extracción de Aceites Esenciales. | | | | | | | | | | | x | x |
| 1 | 2 | 1.2.2 Equipamiento Sala de Deshidratado. | | | | | | | | | | | x | x |
| 1 | 2 | 1.2.3 Equipamiento Sala de Procesos. | | | | | | | | | | | x | x |
| 1 | 3 | 1.3 Desarrollo de proveedores. | | | | | | | | | | x | x | x |
| 2 | 4 | 2.1 Adquisición de materias primas. | | | | | | | | | | x | x | x |
| 2 | 4 | 2.2 Producción de Té Blends. | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.3 Capacitación y asesoramiento en elaboración de Té blends. | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.4 Capacitación e instrucción de funcionamientos de equipos. | | | | | | | | | | | | x |
| 3 | 5 | 3.1 Desarrollo del Modelo de Negocios. | | | | | | | | | | x | x | X |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 5 | 3.2 Desarrollo Plan de Marketing. | | | | | | | | | | x | x | x |
| 4 | 6 | 4.1 Elaboración Flujo de fondo y cálculo de VAN y TIR | | | | | | | | | x | x | x | |
| 4 | 6 | 4.2 Cálculo de puntos de equilibrio de producción y los precios de los productos. | | | | | | | | | x | x | X | |
| 4 | 6 | 4.3 Estimación de costos. | | | | | | | | | x | x | x | |
| 5 | 7 | 5.1 Inauguración de la planta piloto: | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.2 Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones. | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.3 Día de campo. | | | | | | | | | | | | |

| Nº OE | Nº RE | Actividades | Año 2016 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Trimestre | | | | | | | | | | | |
| | | | 1 | | | 2 | | | 3 | | | 4 | | |
| 1 | 1 | 1.1.1 Acondicionamiento de infraestructura Planta Piloto. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.1 Equipamiento sala de extracción de Aceites Esenciales. | x | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.2 Equipamiento Sala de Deshidratado. | x | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.3 Equipamiento Sala de Procesos. | x | | | | | | | | | | | |
| 1 | 3 | 1.3 Desarrollo de proveedores. | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| 2 | 4 | 2.1 Adquisición de materias primas. | x | x | x | x | x | | | | | x | x | x |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | 4 | 2.2 Producción de Té Blends. | | | | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| 2 | 4 | 2.3 Capacitación y asesoramiento en elaboración de Té blends. | | | | | x | x | x | x | x | | | |
| 2 | 4 | 2.4 Capacitación e instrucción de funcionamientos de equipos. | x | x | x | | | | | | | | | |
| 3 | 5 | 3.1 Desarrollo del Modelo de Negocios. | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| 3 | 5 | 3.2 Desarrollo Plan de Marketing. | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| 4 | 6 | 4.1 Elaboración Flujo de fondo y cálculo de VAN y TIR | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 6 | 4.2 Cálculo de puntos de equilibrio de producción y los precios de los productos. | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 6 | 4.3 Estimación de costos. | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.1 Inauguración de la planta piloto: | x | x | x | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.2 Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones. | | | | | | x | x | x | x | x | x | |
| 5 | 7 | 5.3 Día de campo. | | | | | | | | | | | | |

| Nº OE | Nº RE | Actividades | Año 2017 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Trimestre | | | | | | | | | | | |
| | | | 1 | | | 2 | | | 3 | | | 4 | | |
| 1 | 1 | 1.1.1 Acondicionamiento de infraestructura Planta Piloto. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.1 Equipamiento sala de extracción de Aceites Esenciales. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.2 Equipamiento Sala de Deshidratado. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 1.2.3 Equipamiento Sala de Procesos. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 3 | 1.3 Desarrollo de proveedores. | x | x | x | x | x | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.1 Adquisición de materias primas. | x | x | x | x | x | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.2 Producción de Té Blends. | x | x | x | x | x | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.3 Capacitación y asesoramiento en elaboración de Té blends. | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 4 | 2.4 Capacitación e instrucción de funcionamientos de equipos. | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 5 | 3.1 Desarrollo del Modelo de Negocios. | x | x | x | x | x | | | | | | | |
| 3 | 5 | 3.2 Desarrollo Plan de Marketing. | x | x | x | x | x | | | | | | | |
| 4 | 6 | 4.1 Elaboración Flujo de fondo y cálculo de VAN y TIR | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 6 | 4.2 Cálculo de puntos de equilibrio de producción y los precios de los productos. | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 6 | 4.3 Estimación de costos. | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.1 Inauguración de la planta piloto: | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.2 Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones. | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 7 | 5.3 Día de campo. | x | x | x | | | | | | | | | |

1.7. Actividades de difusión programadas:

| Fecha | Lugar | Tipo de Actividad | Nº participantes | Perfil de los participantes | Medio de Invitación |
|---|---|---|---|---|---|
| 03/ 2016 | Planta Piloto | Inauguración de la planta piloto | 25 | Personas relacionadas al rubro de la gastronomía y de la hospitalidad, comerciantes, autoridades regionales relacionadas, ejecutivos de fomento. | Invitaciones impresas enviadas por correspondencia |
| 08/ 2016 | Planta Piloto | Taller sobre el arte de mezclar Té y la creación de Infusiones | 20 | Personas de la región de Aysén específicamente de Coyhaique, interesadas del área gastronómica, emprendedores (as) con iniciativas relacionadas al agro e interesados en los Blends en general. | Invitaciones impresas enviadas por correspondencia |
| 03/2017 | Planta Piloto | Día de campo | 15 | Actores claves del rubro gastronómico y hotelero, comerciantes, autoridades regionales y representantes de agrupaciones campesinas. | Invitaciones impresas enviadas por correspondencia |

## 2. Costos totales consolidados

2.1. Estructura de financiamiento.

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

2.2. Costos totales consolidados.

## 3. Anexos

**Anexo 1.** Ficha identificación del postulante ejecutor

| | | |
|---|---|---|
| Nombre completo o razón social | Sociedad Agroindustrial Los Ríos de Aysén Limitada | |
| Giro / Actividad | Actividades de servicios agrícolas y ganaderos, Procesamiento y conservación de alimentos; Ventas al por mayor de materias primas agropecuarias. | |
| RUT | | |
| Tipo de organización | Empresas | X |
| | Personas naturales | |
| | Universidades | |
| | Otras (especificar) | |
| 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 | Amanda Eloísa Ríos Carrasco | |
| RUT del representante legal | | |
| Profesión del representante legal | Ingeniero de Ejecución en Gestión de Negocios | |
| Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante | Administrador | |
| Firma representante legal | | |

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

| | | |
|---|---|---|
| Nombre completo o razón social | NO | |
| 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 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 | Amanda Eloísa Ríos Carrasco |
| RUT | |
| Profesión | Ingeniero de Ejecución en Gestión de Negocios |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Sociedad Agroindustrial Los Ríos de Aysén Limitada |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | Administrador |
| Dirección **postal de la empresa/organización donde trabaja** (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

| | |
|---|---|
| Nombre completo | Juan Carlos Rios Carvajal |
| RUT | |
| Profesión | Técnico Universitario Electromecánico |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Dirección General de Aeronáutica Civil |
| RUT de la empresa/organización donde trabaja | |
| Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja | Electricista Aeroportuario |
| Dirección **postal de la empresa/organización donde trabaja** (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

| | |
|---|---|
| Nombre completo | Pablo Andrés Hernández Lorca |
| RUT | |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | FODIS |
| 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:** | 01/08/2015 |
| **Fecha término:** | 31/05/2017 |
| **Duración (meses)** | 21 |

- Calendario de Desembolsos

| Nº | Fecha | Requisito | Observación | Monto ($) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | A la firma del Contrato | | |
| 2 | 14/03/2016 | Aprobación informes técnico y financiero N° 1 | | |
| 3 | 12/08/2016 | Aprobación informes técnico y financiero N°2 | | |
| 4 | 10/02/2017 | Aprobación informes técnico y financiero N° 3 | | |
| 5 | 18/08/2017 | Aprobación informes 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: | 11/01/2016 |
| Informe Técnico de Avance 2: | 09/06/2016 |
| Informe Técnico de Avance 3: | 09/12/2016 |

| Informes Financieros | |
|---|---|
| Informe Financiero de Avance 1: | 11/01/2016 |
| Informe Financiero de Avance 2: | 09/06/2016 |
| Informe Financiero de Avance 3: | 09/12/2016 |

| Síntesis de Avances | |
|---|---|
| Síntesis avance Nº 1: | 11/11/2015 |
| Síntesis avance Nº 2: | 11/02/2016 |
| Síntesis avance Nº 3: | 11/05/2016 |
| Síntesis avance Nº 4: | 11/08/2016 |
| Síntesis avance Nº 5: | 11/11/2016 |
| Síntesis avance Nº 6: | 10/02/2017 |
| Síntesis avance Nº 7: | 11/05/2017 |

| | |
|---|---|
| **Informe Técnico Final:** | 14/06/2017 |
| **Informe Financiero Final:** | 14/06/2017 |

- 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.