



FORMULARIO DE POSTULACIÓN

CONVOCATORIA NACIONAL 2021 'PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR'

ETAPA 2

NOMBRE DE LA PROPUESTA
Producción de una variedad de Sidra de manzana con lúpulo, utilizando manzanas nativas de la región con adición de lúpulo para aportar amargor y aroma.
CODIGO PROPUESTA
PYT-2022-0066



FORMULARIO POSTULACIÓN: PLATAFORMA EN LÍNEA

1.-ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

Código del Proyecto:	PYT-2022-0066
Nombre de la Propuesta:	Producción de una variedad de Sidra de manzana con lúpulo, utilizando manzanas nativas de la región con adición de lúpulo para aportar amargor y aroma.
Tipo de innovación del proyecto:	Producto/Servicio
Desafío estratégicos:	2. Desarrollo de mercados innovadores
Líneas de acción del desafío:	Nuevos productos de consumo final
Sector:	Alimento
Subsector:	Otros alcoholes
Rubro:	Pomáceas
Tema:	Procesamiento / Transformación
Región de ejecución principal:	Región de La Araucanía
Comuna de ejecución principal:	Pitrufquén
Región de ejecución secundaria:	
Fecha inicio:	31/03/2022
Fecha término:	31/03/2023

2. ANTECEDENTES DEL POSTULANTE

Rut		Nombre	Eduardo Alberto
Apellido Paterno	Bravo	Apellido Materno	Manriquez
Si es estudiante indique: SI/NO	No		
Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad de Concepción	Nacionalidad	Chileno
Domicilio postal		Dirección(calle,número)	
Región	Región Metropolitana de Santiago	Comuna	Maipú
Ciudad	Santiago	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Masculino
Etnia	No aplica		
Describa brevemente sus capacidades, experiencia y participación en la propuesta			
Químico Farmacéutico de profesión con 11 años de experiencia como jefe de producción, a cargo de producción, optimización de procesos sólidos y líquidos en plantas farmacéuticas, además con experiencia en producción de extractos naturales para fabricar fitofármacos. Realicé en el 2012 un Diplomado de buenas prácticas de manufactura de la Universidad de Chile. También realicé capacitaciones y llevo 7 años fabricando cerveza artesanal la que he comercializado a familiares y cercanos.			



El 2019 me capacité en Inglaterra, en producción de sidra industrial en la “Cider & Perry Academy” en conjunto con “Mitchell F&D” en donde perfeccioné mis conocimientos en cuanto al proceso de la elaboración de Sidra de manzana y experimenté paso a paso, junto a profesionales de sidrerías de varios países.

En un campo familiar hay una quinta antigua de manzanos la cual expandimos con una nueva plantación orgánica el 2019 para rescatar variedades que se estaban perdiendo en el sector. Además, estoy en proceso de adaptar una bodega para que cumpla con los requerimientos del SAG.

Mi participación en el proyecto será de 100% de dedicación ya que mi foco es trasladarme a Pitruquén para desarrollarlo y aportar en el fomento del ecoturismo de la zona, entregando un nuevo punto de interés a la zona.

3. ANTECEDENTES DE ASOCIADO(S)

Esta propuesta no cuenta con asociado

4. ANTECEDENTES DEL EQUIPO TECNICO

Integrante 1: Equipo Técnico			
Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Angi Coromoto	Apellido paterno	Figueredo
Apellido materno	Zerpa	Si es estudiante indique: SI/NO	No
Profesión/Oficio	Ingeniera en Gestión Comercial	Institución educacional en la que estudia o se tituló	Duoc UC
Nacionalidad	Venezolana	RUT empresa / organización donde trabaja	
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Celmedia S.A	Dirección	
Región	Región Metropolitana de Santiago	Comuna	Maipú
Ciudad	Santiago	Teléfono fijo	
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Femenino



Etnia	No aplica	Incremental	No
Horas de dedicación totales	380		
Describe brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico Ingeniera en gestión comercial con mas de 7 años de experiencia en marketing y ventas tangibles e intangibles, apertura de nuevos mercados y nuevos negocios, atención de clientes, fidelización, Manejo de CRM. Realizando diplomado de Marketing Digital Online. Con conocimientos avanzados en plataformas de Ecommerce como Shopify, Google Analytics y Google adwords y Metrics, manejo de redes sociales, html, photoshop y paquete Office. Tengo nivel avanzado idioma inglés oral y escrito. Manejo una amplia red de marcas y comercios, mas de 300 empresas de diferentes rubros, con los que he realizado convenios y alianzas estratégicas de marketing de fidelización. El rol será gestionar la venta y posicionamiento del producto en el mercado, armando alianzas estratégicas para potenciar el producto, el aporte técnico será la segmentación de mercado, implementar plataforma ecommerce y posicionamiento de marca.			

Integrante 2: Equipo Técnico			
Tipo integrante	Equipo Técnico	Rut	
Nombres	Valentina Ignacia	Apellido paterno	Campos
Apellido materno	Guzmán	Si es estudiante indique: SI/NO	No
Profesión/Oficio	Diseñadora Gráfica	Institución educacional en la que estudia o se tituló	Universidad del Pacifico
Nacionalidad	Chilena	RUT empresa / organización donde trabaja	
Nombre de la empresa / organización donde trabaja	Municipalidad de Pedro Aguirre Cerda	Dirección	
Región	Región Metropolitana de Santiago	Comuna	Pedro Aguirre Cerda
Ciudad	Santiago	Teléfono fijo	0
Celular		Correo electrónico	
Fecha nacimiento		Género	Femenino



Etnia	No aplica	Incremental	No
Horas de dedicación totales	168		
Describe brevemente sus capacidades y experiencia para desarrollar la propuesta, y cuál será el rol y aporte técnico Diseñadora Gráfica titulada de la Universidad del Pacífico, con mención en Gestión y comunicación de producto, Máster en Dirección de Marketing Digital y Comunicación y comunicación visual, general. Fue Directora de arte Diseño UX en iNegocios. Con experiencia en la creación de la norma gráfica de una empresa, diseño de logos, rotulado de productos, comunicación visual estratégica y creación de material creativo para publicaciones comerciales de empresas. El rol será diseñar la norma gráfica, etiqueta y rotulado que cumpla con los requerimientos normativos y sea atractivo para el cliente. Su aporte técnico será en relacionado en generar contenido e imagen de marca para entregar una propuesta atractiva hacia el cliente final.			

Resumen equipo técnico				
Cargo	Nombres y apellidos	Profesión /Formación	Incremental (si/no)	Horas de dedicación totales
Equipo Técnico	Angi Coromoto Figueredo Zerpa	Ingeniera en Gestión Comercial	No	380
Equipo Técnico	Valentina Ignacia Campos Guzmán	Diseñadora Gráfica	No	168



SECCIÓN I

1 RESUMEN

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

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido)

El Proyecto busca resolver el problema de la pérdida de manzanas en terrenos de vecinos del sector de Pitruftuén, la zona es rural con habitantes en promedio mayores de 50 años, los cuales están dejando sus quintas de manzanos sin utilizar y asociado que las nuevas generaciones migran hacia la ciudad en busca de mejores oportunidades laborales quienes no están utilizando esa manzana disponible.

Buscamos rescatar y utilizar esta pérdida de materia prima, junto a las manzanas que actualmente poseemos en nuestras dependencias, crear un producto final innovador de sidra con el elemento diferenciador en el mercado ya que tendrá lúpulo (*Humulus Lupulus*) en sus componentes para generar un híbrido entre sidra y cerveza (lúpulo es el elemento que otorga amargor, sabor y aroma en la cerveza).

Hoy en día hay un creciente consumo de cerveza y espumantes entre ellos la sidra debido a sus características de ser un producto bajo en calorías, por lo que buscamos aprovechar esta oportunidad y entregar al mercado un producto diferenciador utilizando manzanas sidreras antiguas (poco conocidas por la población) con el aditivo de lúpulo para aportar nuevas características organolépticas al producto.

El objetivo General de este proyecto es la producción de una variedad de Sidra de manzana nativas de la región con adición de lúpulo para aportar amargor y aroma, para esto debemos contar con el producto final mínimo viable embotellado y etiquetado listo para presentar al mercado y generar ingresos de ventas en el año 2022. El resultado esperado de este proyecto es reacondicionar una bodega antigua para obtener los permisos del SAG para fabricación y comercialización del producto, generar una identidad de marca a través de la creación de logo y etiqueta para finalmente contar con redes sociales y página web para aumentar el alcance de nuestro producto.

2 PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

El proyecto busca entregar un producto novedoso a través de la compra justa a vecinos del sector de Pitrufrquén, de manzanas de distintas variedades de quintas antiguas.

En el sector hay productores artesanales de chicha que debido a su edad están dejando esta actividad por lo que paulatinamente esta materia prima se está perdiendo, tenemos un vecino el cual producía cercano a los 10.000L de chicha artesanal (sin proceso de valor agregado) pero sin embargo hoy está dejando de lado esta actividad. Al traspasar esta cantidad disponible de jugo y embotellamos en formato 350cc podemos tener a disposición cercano a las 28.000 unidades.

Además, cabe destacar que con la plantación que poseemos podemos llegar a fabricar unos 6.000L en un periodo de 3 años y en la zona hay vecinos que no le dan uso a la fruta, por lo cual las producciones irán aumentando paulatinamente sin la necesidad de seguir plantando.

Por otro lado, existe una oportunidad de apoyar al turismo y economía de la zona, ya que en los últimos años se ha visto un incremento de turistas gracias a las actividades de fomento por parte de CORFO y SERCOTEC.

Con lo mencionado anteriormente buscamos poder ingresar a un mercado en aumento en cuanto a los productos espumantes, según Wine of Chile en su análisis de indicadores para la industria de septiembre del 2019, por la línea del espumante creció para el período entre 2018 y 2019 en volumen un 7,7% y en valor un 8,1%.

Finalmente al ser un producto natural con buscamos también aprovechar la tendencia del cliente en preferir productos con menos químicos, según un estudio realizado por Euromonitor (empresa británica con 40 años de experiencia en investigación de mercados) en 2017, en más de 100 países, al observar la etiqueta de un producto, el 50% de las personas se preocupa de que este sea 100% natural, entre el 40% y 50% busca que no tenga edulcorantes artificiales, azúcar añadida, transgénicos (GMO) e ingredientes artificiales.

2.2 Describa cómo el problema y/u oportunidad se relaciona con alguno de los 3 desafíos estratégicos priorizados por FIA.

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

Este proyecto se relaciona dentro del desafío desarrollo de mercados innovadores como nuevos productos de consumo final rescatando y utilizando manzanas de quintas antiguas de la novena región agregando valor al producto con un elemento distintivo en la utilización de lúpulo (*humulus lupulus*) en la producción, para entregar un producto innovador con las características de la sidra (bajo en calorías, libre de gluten, sabor a manzana), aportando nuevas características organolépticas de aroma y amargor que entrega el lúpulo en la cerveza.

Asociado a la venta de producto final y debido al aumento en el interés del ecoturismo se espera en mediano a largo plazo potenciar el turismo en la comuna entregando un nuevo punto de interés en la zona ya que esperamos ofrecer alojamiento cercano al río, junto con

ofrecer la experiencia de participar de los procesos productivos, para esto buscaremos formar alianzas estratégicas con la Municipalidad, con productores artesanales de otra variedad de productos como Quesos, Conservas, Manjar, empresas de pesca deportiva para generar una propuesta atractiva hacia el turista contribuyendo al desarrollo económico, social y cultural de la zona.

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

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

Los afectados con el problema son los vecinos de la zona rural de Pitrufrquén que poseen quintas de manzanos que anteriormente utilizaban para fabricar chicha artesanal y comercializar en el sector, ya que debido a su edad promedio sobre los 50 años están dejando de realizar esta actividad debido al esfuerzo que significa.

Los involucrados en esta oportunidad es la población del sector ya que al realizar la compra de las manzanas a un valor justo se podrá entregar un beneficio económico a esas familias, asociado a esto, como se busca entregar un punto de interés turístico en la zona se beneficiarán productores artesanales de otros productos ya que se generarían alianzas estratégicas para así generar una ruta turística atractiva en el sector.

Otros beneficiados serán los clientes potenciales, esto debido que se presentará un producto innovador que buscará cautivar al mercado de espumantes y parte del mercado amantes de la cerveza, que hoy en día gracias a la tecnología se puede llegar a ellos mediante un ecommerce y un plan de marketing adecuado.



3 SOLUCIÓN INNOVADORA

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

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

La solución es evitar la pérdida de manzana y poder transformarla inicialmente en una bebida alcohólica Sidra con la variante en la adición de lúpulo (componente natural), el siguiente paso será producir una nueva variante de Sidra con la adición de grosella (fruta que estamos rescatando para dar un valor agregado), además de utilizar el desperdicio de la molienda y generar productos comerciales que complementen y potencien la venta de la sidra como por ejemplo, macerados, destilados con otras frutas del sector. El proyecto a gran escala se diferencia con otras propuestas en que buscamos potenciar el turismo en la zona, esto debido que a futuro se pretende crecer con el proyecto e incorporar cabañas ubicadas junto al río en el terreno donde estará la sidrería con el fin de que el turista pueda desconectarse del estrés diario, pueda vivir la experiencia de participar en el proceso de recolección de fruta y fabricación. Además, se van a generar alianzas con pequeñas queserías, lecherías, fabricantes de manjar, apicultores y conservas del sector para generar visitas y compra de sus productos, también alianzas con pequeñas empresas ligadas a la pesca y crianza y adiestramiento de caballos para contratar paseos en familia.

La propuesta diferenciadora inicial es presentar al mercado una Sidra con toques de lúpulo el cual sea consumido por clientes que ya consumen la Sidra sin aditivos químicos y abordar otros posibles clientes que actualmente no conocen la Sidra pero si conocen el lúpulo por ser un ingrediente en las cervezas.

3.2. Identifique y describa qué desarrollos tecnológicos y/o comerciales se han hecho recientemente a nivel nacional e internacional que sustentan la solución innovadora propuesta, indicando las fuentes de información que lo respaldan (estado del arte).

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

A nivel Nacional en 2018 la marca CCU lanza la nueva marca de Sidra Cygan, el cual busca dar a conocer la Sidra a masivamente aumentando la disponibilidad de este producto en el mercado, quienes apostaron por tener una participación debido a la tendencia del consumo en productos de ingredientes naturales (<http://www.diarioestrategia.cl/texto-diario/mostrar/1290751/ccu-ingresa-mercado-sidra-chile-lanzamiento-cygan>) además en los últimos años supermercados Jumbo ha ido aumentando la variedad de Sidra nacional e importadas que ofrece a sus clientes (<https://www.jumbo.cl/busqueda?ft=sidra>). Por otro lado están los productos artesanales que también han ido en aumento como la marca Shekar, Outcider, Alaí, entre otras.

También

Respecto al ámbito internacional la Sidra es un mercado creciente en Europa y Oceanía que con el tiempo han ido diversificando las variedades de sabores como la

empresa Rekorderlig (<http://www.rekorderlig.com>) y la variedad validada de lúpulo como por ejemplo lo hace la empresa Ramborn (<https://www.ramborn.com/products/>) al igual que en Uruguay la empresa Bruta (<http://www.bruta.uy/home.html>).

3.3. Según lo indicado anteriormente, ¿En qué se diferencia la solución propuesta con las otras soluciones comparables que actualmente resuelven o intentan resolver el problema o aprovechar la oportunidad identificada? Indique el atributo diferenciador de la solución propuesta respecto a la oferta actual del mercado u otras soluciones que apuntan a resolver ese problema.

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

Nos diferenciamos con las marcas nacionales mencionadas es que entregaremos un producto innovador al mercado chileno que tiene buenos resultados en el extranjero, queremos ser colaborativos y ser un real aporte en el sector hacia las familias potenciándonos mutuamente respecto al turismo, aprovechando las nuevas tecnologías (ecommerce) así logramos aumentar la exposición de nuestra sidra y productos artesanales de otros productores.

Respecto a productos similares en el mercado chileno queremos ser pioneros en entregar variedades de sidra con lúpulo y luego con otras frutas del sector como la grosella entregando una identidad a nuestros productos que esperamos obtener el certificado orgánico que otorga el SAG.

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

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

La consideración legal en Chile se rige por la ley de alcoholes N° 18.455 y el decreto N°78.

Las instalaciones de fabricación deben contar con el Permiso del SAG además de la inscripción de los productos alcohólicos a fabricar.

Para obtener el sello Orgánico también se debe solicitar al SAG para que puedan evaluar todo el proceso productivo.

Además se debe contar con el permiso municipal para el desarrollo de estas actividades.

Finalmente como protección del producto se realizará registro de marca en el INAPI.



4 POTENCIAL DE COMERCIALIZACIÓN Y/O IMPLEMENTACIÓN

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

☒ Producto/Servicio

☐ Proceso

☐ Ambas

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

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

INNOVACIÓN EN PRODUCTO/SERVICIO

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

Consideramos el mercado del vino, especialmente de los espumantes y de las cervezas Premium artesanales.

El segmento de los espumantes en Chile, presentan un gran dinamismo, según Wine of Chile en su análisis de indicadores para la industria de septiembre del 2019, por la línea del espumante creció para el período entre 2018 y 2019 en volumen de litros producidos un 7,7% y en valor un 8,1%

(Fuente: Análisis de indicadores para la industria de septiembre del 2019 con datos de Market Overview Vinos y Espumantes Julio 2019 Nielsen)

Las ventas de espumantes corresponden al 30% del mercado nacional del vino, en el período de agosto del 2018 a julio del 2019 donde el 100% de ventas en espumantes corresponde a 20 millones de litros en proporción y a 120.420 millones de pesos.

En cuanto a la cerveza que podría ser otra categoría a la cual se podría asemejar nuestro producto, según la revista Pulso de La Tercera (10-05-2019), se señala que el 2018 se alcanzó una venta de 965 millones de litros de cerveza (USD 3.805 millones en ventas). En cuanto al segmento de cervezas artesanales el mercado crece entre 20% y 30% anual

(<https://www.america-retail.com/chile/chileel-movimiento-de-las-cervezas-artesanales/>)

Y el mercado potencial del consumo de cerveza en Chile per cápita, según un reporte de Euromonitor, en 2019 fue de 52,6 litros, con un gasto promedio de \$140.000 anual. Esto es el reflejo de que hace 7 años se consumían 748 millones de litros de cerveza en el país, para el 2019 la cifra ya llegaba casi a los mil millones.

(Fuente: <https://www.beergeeks.cl/actualidad/el-mercado-de-la-cerveza-en-chile-se-eleva-a-casi-1-000-millones-de-litros>).

Por lo tanto, entre el mercado potencial de los espumantes (USD 163 millones), y el de la cerveza (USD 3.805 millones en ventas). En total el mercado potencial del producto abarca USD 3.900 millones de dólares en ventas.

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

De acuerdo a las metas asumidas en el Plan Impulso Araucanía, se proyecta al año 2022 la llegada de 567 mil turistas nacionales y extranjeros a la región de La Araucanía. para realizar actividades relacionadas al ecoturismo, turismo aventura, rutas temáticas, agroturismo y

turismo ecuestre. Por lo que realizar alianzas con hoteles, restaurantes y empresas de rutas turísticas es esencial para poder abarcar parte de ese mercado

En el período comprendido entre agosto del 2017 a julio del 2018 versus agosto 2018 a julio 2019 línea de productos espumantes ha crecido para el período en volumen un promedio de 7,7%, lo cual muestra un mercado al alza, asociado a las nuevas tendencias en salud y consumo en que se está priorizando productos con ingredientes naturales, lo que nos da un plus hacia el segmento de clientes que beben alcohol, buscan disfrutar de una bebida social baja en calorías (incluso menos que la cerveza) y libre de gluten (ideal para clientes que les gusta la cerveza pero son alérgicos)

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

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

El producto en primera instancia se comercializará en la Región de la Araucanía, a través de alianzas con hoteles, restaurantes, en la ubicación de la sidrería donde el turista, podrá adquirirla a un mejor precio y en un mediano plazo alojarse y en el tiempo de la producción participar del proceso.

Paralelamente se comercializará mediante un ecommerce propio de la marca con envío a todo Chile mediante empresas de despacho, así como también se espera realizar venta a través de otros ecommerce ya posicionados como www.ewine.com, www.descorcha.com, www.directbeer.cl, cavasonline.cl, www.booz.cl y www.cav.cl, con los cuales ya tenemos una relación gracias a redes de contacto propias.

En un mediano plazo buscaremos posicionarnos en el mercado turístico de restaurantes, hoteles y centros de turismo de otras regiones del país, preferiblemente de la zona sur, sin excluir la zona central.

Y en un mediano a largo plazo, posicionar la marca en la región Metropolitana así como también llegar a la venta en supermercados como Jumbo que es pionero entre las grandes marcas de supermercado por ofrecer gran variedad de productos.

A largo plazo esperamos que el producto puede llegar a ser exportado a mercados con mayor nivel de consumo de sidra como Europa formando alianza con ProChile que nos pueda apoyar en el proceso.

INNOVACIÓN EN PROCESO

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

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)

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

(El texto debe contener máximo 2.000 caracteres con espacio incluido.)



5 ESTADO DE AVANCE DEL PROYECTO

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

(El texto debe contener máximo 3.000 caracteres con espacio incluido.)

En el año 2019 luego de realizar una capacitación en la Cider & Perry Academy en Inglaterra se procedió a plantar en un sector de nuestro campo antiguas variedades de manzanos que estamos recuperando del sector, a los cuales se les realiza los cuidados correspondientes.

Ese mismo año se realizó una compra de manzanas a vecinos del sector y junto con unos árboles antiguos que poseemos se realizaron fabricaciones piloto entre 2019 y 2020 de sidra utilizando diversos tipos y proporciones de manzana.

Productos fueron envasados, uno de esos productos fue la sidra con lúpulo, posteriormente se realizaron pruebas de degustación con un grupo de personas en donde recibimos un feedback positivo por parte de ellos hacia el producto.

Este año se ha realizado una nueva fabricación (molienda de manzana y obtención de 1000 L de jugo) el cual por los tiempos extensos de fermentación de la sidra (similar al vino) esperamos en el 2022 poder contar con un producto mínimo viable para presentar al mercado.

5.2 Marque con una X el nivel de desarrollo (TRL) en el cual se encuentra actualmente el proyecto¹.

Nivel de desarrollo (TRL)	Marque con X
Idea básica (TRL 1)	☐
Concepto o tecnología formulados (TRL 2)	☐
Prueba de concepto (TRL 3)	☐
Validación a nivel de componentes en laboratorio (TRL 4)	☐
Validación a nivel de componentes en un entorno relevante (TRL 5)	☒
Validación de sistema o subsistema en un entorno relevante (TRL 6)	☐
Validación de sistema en un entorno real (TRL 7)	☐
Validación y certificación completa en un entorno real (TRL 8)	☐
Pruebas con éxito en entorno real (TRL 9)	☐

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

Nombre iniciativa:	Rescate y valorización de la manzana chilota mediante la producción de sidra con identidad territorial
Nombre de la institución que la financió:	FIA

¹ Para conocer más detalle de los resultados que deberías tener realizados en cada etapa, revisar documento "Nivel desarrollo del proyecto (TRL) de FIA".

Año de inicio:	2015
Principales resultados obtenidos hasta la fecha e indique en qué se diferencia esta propuesta:	Entre los archivos encontrados en la biblioteca de FIA encontré este proyecto que se asemeja un poco en cuanto al concepto, pero no se relaciona con mi proyecto, en donde buscaron asociar a agricultores para diseñar, fabricar la Sidra y enseñar a escolares. Mi elemento diferenciador es la innovación en la adición a nuevos ingredientes naturales para otorgar nuevas propiedades organolépticas y entregar un valor agregado al producto.

6 PLAN DE TRABAJO ²	
6.1 Indique el objetivo general del proyecto.	
Producción de una variedad de Sidra de manzana nativas de la región con adición de lúpulo para aportar amargor y aroma	
6.2 Indique los objetivos específicos ³ del proyecto.	
N°OE	Objetivos específicos (OE)
1	Reconstruir y acondicionar bodega existente a sala de producción de Sidra y obtener el permiso para producción del SAG.
2	Análisis químico del producto
3	Establecer e implementar un plan de marketing
4	
5	
N°	
6.3. Indique los objetivos específicos, resultados esperados, indicadores y metodologías	
Indique el objetivo específico ⁴ N°1	
Reconstruir y acondicionar bodega a sala de producción de Sidra con Lúpulo	

² El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados. Defina un objetivo general y a partir de este, desglose entre 3 a 5 objetivos específicos. Por cada objetivo específico, determine qué resultados se esperan obtener para verificar su cumplimiento y describa cómo se logrará alcanzar cada objetivo específico (método).

³ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar (Ejemplo; definir, describir, identificar, cuantificar, entre otros). Se sugiere no más de tres objetivos por etapa.

⁴ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.



Resultados esperados ⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1	Indicador de resultado ⁶	Línea base indicador ⁷	Meta del indicador ⁸	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Hacer el proyecto construcción	Planos	No existe actualmente un plano para construcción	Obtener los planos estructurales y eléctricos	Febrero 2022
Nueva bodega acorde con la regulación	Construcción	Bodega en mal estado	Bodega reconstruida con materialidad acorde a los requerimientos	Junio 2022
Obtener permiso productivo	Documento de autorización	Actualmente no se cuentan con los permisos requeridos	Documento de autorización	Junio 2022
Describe el método para cumplir el objetivo específico N°1: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.				
Actualmente se cuenta con una antigua bodega de 60 mts ² . que se quiere reacondicionar y transformar en una sala de producción. Para esto se debe contratar un arquitecto para que diseñe los planos del proyecto para definir espacios con el fin de cumplir con las exigencias requeridas por la autoridad. Proyecto se debe presentar a la municipalidad, luego ejecutar la compra de materiales para que constructor inicie el proceso de reacondicionamiento de la bodega.				

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

⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

⁷ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

⁸ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



Indique el objetivo específico ⁹ N°2				
Contar con análisis del producto por un laboratorio certificado				
Resultados esperados ¹⁰ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Indicador de resultado ¹¹	Línea base indicador ¹²	Meta del indicador ¹³	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Análisis realizado al producto previo al envase	Certificado de análisis	No se ha analizado el producto	Certificado de análisis que cumpla con las especificaciones	Noviembre 2022
Nuevo producto envasado	Producto envasado	Jugo de manzana en fermentación	Producto sidra con lúpulo envasado	Dic 2022
Describa el método para cumplir el objetivo específico N°2: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.				
Para cumplir con este objetivo se debe realizar el envasado de la mezcla de ingredientes, posteriormente se envía para ejecutar los análisis de calidad respectivo a laboratorio externo para determinar las especificaciones del producto terminado de la Sidra con Lúpulo.				

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

Indique el objetivo específico ¹⁴ N°3
--

⁹ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

¹⁰ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

¹¹ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

¹² La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

¹³ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.

¹⁴ Los **objetivos específicos** (OE) constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.



Diseñar e implementar un plan de marketing orientado a potenciar la marca y el sector.

Resultados esperados ¹⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2	Indicador de resultado ¹⁶	Línea base indicador ¹⁷	Meta del indicador ¹⁸	Fecha de alcance del RE (mes/año)
Creación de Marca	Creación de Logo y etiqueta	Hoy no se cuenta con logo y etiqueta para el producto	Contar con norma gráfica para el logo y etiqueta	Agosto 2022
Implementar redes sociales	Contar con Instagram y Facebook para el producto	No se cuenta con redes sociales	Tener cuenta de usuario con el nombre de la marca	Septiembre 2022
Crear página web	Tener página web visible	No se posee página web	Contar con dominio y página operativa	Septiembre 2022

Describa el método para cumplir el objetivo específico N°3

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

Actualmente existe un nombre para el producto, pero se debe establecer los lineamientos respecto al branding que tendrá la marca, como la personalidad de marca y que buscamos transmitir hacia los clientes.

Se requiere implementar una página web con contenido relevante y redes sociales para poder comenzar a posicionar al producto dentro del mercado utilizando las herramientas de Google ads y publicidad pagada en redes sociales.

¹⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

¹⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

¹⁷ La **línea base** corresponde a un valor cuantificado al inicio del proyecto, en la unidad definida en el indicador de resultado. La línea base debe corresponder al valor actual del sector productivo a nivel comercial. Si no existe línea base para el nuevo producto/servicio se deberá considerar el valor a nivel comercial de productos/servicios de la competencia.

¹⁸ La **meta** del indicador debe cuantificar la agregación del valor del producto/servicio reportado en la línea base.



6.4 Hitos críticos del proyecto

Indique los hitos críticos del proyecto.

N°	Hitos críticos ¹⁹	Resultados esperados ²⁰ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
1	Proyecto de rehabilitación de bodega	Planos de construcción	Febrero 2022
2	Habilitación de bodega productiva	Bodega reacondicionada	Julio 2022
3	Permiso del SAG para producción	Certificado autorización	Agosto 2022
4	Logo y etiqueta de producto	Norma gráfica del diseño	Agosto 2022
5	Producto envasado y etiquetado	Producto terminado de Sidra con lúpulo envasada	Marzo 2023
n°			

¹⁹ 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.

²⁰ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados definidos en la sección anterior.



6.5 Carta Gantt

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

N° OE	N° RE	Actividades	Meses del año 2022 ²¹											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1	Planos de proyecto de reacondicionamiento	X	X										
1	2	Compra de materiales		X	X									
1	2	Reacondicionamiento bodega			X	X	X	X						
1	3	Obtener permiso para producción.						X						
3	1	Creación de marca							X	X				
3	2	Implementar redes sociales									X			
3	3	Implementar página web									X			
2	2	Análisis de producto previo al envase										X	X	
2	1	Producto final envasado												X

²¹ Los proyectos deberán iniciar su ejecución a partir del primer semestre de 2022.



6.6 Servicios de terceros

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros²². Enumere los servicios a terceros y las actividades que serán externalizados para la ejecución del proyecto.

N°	Servicios de terceros y actividades
1	Construcción
2	Asesoría de Agrónomo
3	Registro Marca
4	Arquitecto
5	
N°	

6.7 Datos cuenta bancaria o depósito del postulante

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

Nombre banco:	Banco Chile
Tipo de cuenta:	Corriente
Número cuenta:	0017342002

6.8 Estructura financiamiento

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

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

²² Los servicios de terceros no podrán ser prestados por profesionales que pertenezcan al equipo técnico de la propuesta, ni por el ejecutor, asociado, ni representantes legales de estas entidades.



ANEXOS

Considerar los siguientes formatos de anexos solicitados en la plataforma de postulación (<http://convocatoria.fia.cl/>). Recordar que cada uno de los anexos deben ser cargados en la plataforma de postulación de FIA de manera individual, es decir, **cada anexo debe corresponder a un solo archivo en formato PDF.**

Cualquier documento que se presente incompleto o ilegible, o archivo que no pueda abrirse o se encuentre dañado, se tendrá por no presentado y por no cumplido el requisito “Documentos a presentar”.

ANEXO 1. CARTA COMPROMISO DEL O LOS ASOCIADOS, SI CORRESPONDE.

El o los asociados deben manifestar por medio de una carta, su compromiso con la ejecución del proyecto y la entrega de los aportes comprometidos, utilizando el siguiente formato:

Lugar,

Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre completo del representante legal del Asociado**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Asociado** en la propuesta denominada “**Nombre de la propuesta**”, presentado a la Convocatoria Nacional 2021 “PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR”, de la Fundación para la Innovación Agraria. Para el cumplimiento del desarrollo del proyecto, me comprometo a entregar un aporte total de **monto en pesos**, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aportes pecuniarios y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios (valorizados).

Firma del Representante Legal

Cargo Representante Legal, Nombre Asociado



ANEXO 2. CARTA COMPROMISO DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO



Se debe presentar una carta de compromiso de cada uno de los integrantes identificados en el equipo técnico, utilizando el siguiente formato:

Lugar, Fecha (día, mes, año) Yo Nombre del profesional, RUT: XX.XXX.XXX-X, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Cargo en la propuesta en la propuesta denominada “Nombre de la propuesta”, presentado a la Convocatoria Nacional 2021 “PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR”, de la Fundación para la Innovación Agraria. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando número de horas por mes durante un total de número de meses, servicio que tendrá un costo total de monto en pesos, valor que se desglosa en monto en pesos como aporte FIA, monto en pesos como aportes pecuniarios de la Contraparte y monto en pesos como aportes no pecuniarios. Firma Nombre: Cargo: RUT:
--

ANEXO 3. CURRÍCULUM VITAE DEL POSTULANTE Y DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO

Se debe presentar un currículum breve, de máximo de 3 hojas, del postulante y de cada integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, **deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo**. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años. Estos documentos se deben agrupar en un solo archivo en formato PDF.