



Fundación para la
Innovación Agraria

MINISTERIO DE AGRICULTURA

*Mano Bases ROP
CS*

OFICINA DE PARTES 2 FIA
RECEPCIONADO

Fecha 28 FEB 2018

Hora 10:39

Nº Ingreso 43135



CONVOCATORIA REGIONAL Innovación en Encadenamientos Productivos-Innotrack Región del Biobío 2017

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	IMPLEMENTACIÓN DE GESTIÓN Y TECNOLOGIA INNOVADORA PARA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILERIA MAPUCHE-LAFKENCHE.
Ejecutor:	Bioingemar Ltda.
Código:	PYT-2017-0838
Fecha:	09 Febrero 2018

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo.....	3
1. Configuración técnica del proyecto	3
2. Anexos	21
3. Costos totales consolidados	26
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	27

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Resumen ejecutivo

Este proyecto está enfocado en generar un encadenamiento asociativo virtuoso entre los productores de lana de oveja, las artesanías textiles, la empresa biotecnológica y empresas comercializadoras.

Actualmente la actividad de textilería Mapuche Lafkenche genera trabajo a más de 148 familias.

Los problemas que presenta la textilería Mapuche-Lafkenche es el no contar con un proveedor de lana de calidad, además de tener técnicas de teñido natural no reproducibles y de difícil ejecución, estas dos condiciones han impedido que sus productos alcancen mercados de mayor valor, como es el caso de la textilería de mujeres indígenas de Perú, cuyos productos alcanzan altos valores en el mercado internacional.

Es por estas razones que hemos articulado esta cadena con la incorporación de empresas que solucionen la problemática actual, y a la vez se beneficien de un nuevo nicho de mercado.

Se ha incorporado a esta cadena una empresa proveedora de lana de alta calidad la cual ha desarrollado un proceso sustentable de lavado de lana sin dañar la fibra, además trabaja con pequeños productores ovinos respetando el comercio justo. La asociatividad con esta empresa solucionaría el problema de abastecimiento de materia prima.

Por otro lado la empresa tractora Bioingemar es una empresa biotecnológica que desarrolla ingredientes de alto valor agregado y que cuenta con experiencia en la actividad exportadora, es por ello que Bioingemar desarrollara la tecnología para obtener tintes concentrados a partir de variedades vegetales transformándose en proveedora de estos ingredientes para el proceso de teñido, también optimizará el proceso de teñido transfiriendo esta técnica a las artesanías textiles. Por otro lado Bioingemar con su amplia experiencia en actividad exportadora dirigirá la asesoría comercial para transformar la asociatividad propuesta en un encadenamiento virtuoso.

La tercera empresa es Millo la cual comercializa artesanías textiles en Europa, actualmente tiene como proveedoras las artesanías textiles de Cuzco, y esta muy interesada en las artesanías textiles Mapuches-Lafkenches, siempre y cuando utilicen tinturas naturales que permitan la obtención de colores firmes estable en el tiempo y que el proceso de teñido se pueda reproducir sin alteración de la carta de colores, es por ello que es fundamental el proceso de obtención de tintes naturales que realizará Bioingemar y la optimización del proceso de teñido.

La implementación de la asociatividad planteada en este proyecto va a permitir, abrir nuevos mercados para las empresas participantes ya sea por el desarrollo de nuevos productos, lana con determinadas especificaciones para Gedia, pigmentos naturales para Bioingemar, como por el mejoramiento de la oferta actual de las artesanías textiles, que les permitirá iniciar la actividad de exportación a través de la empresa Millo, todo esto además potencializará la actividad turística del territorio.

Por otro lado se abre la posibilidad de generar un nuevo mercado para pequeños productores agrícolas que podrían transformarse en proveedores de las especies vegetales requeridas para la obtención de los pigmentos, esto se definirá una vez que se optimice el proceso de extracción de pigmentos y se evalúe la demanda de material vegetal que en primera instancia se obtendrá por recolección.

Para llevar a una exitosa ejecución del modelo, este proyecto tiene como objetivo general lograr crear una plataforma en base a innovación y gestión comercial, que permita el desarrollo de textilería artesanal mapuche lafkenche Premium para el mercado internacional. Anexo a esto está la recuperación de tintes autóctonos para la industria textil a partir de especies vegetales, y el consiguiente aumento de valor. Como resultado se espera contar con la capacidad de producir pigmentos naturales estandarizados y de calidad, para ser usados en la industria textil artesanal mapuche, y posteriormente la comercialización internacional de estos productos bajo el concepto "Textilería autóctona mapuche-lafkenche Premium"

El impacto de este proyecto afecta a diversos eslabones de la cadena de valor, los cuales según la entidad impactada son los siguientes:

Criadores de ovinos: Se estipula en este proyecto que los criadores de ovinos / proveedores de lana cruda, participen de una cadena de comercio justo, en donde al venderse su producto con valor agregado por la siguiente empresa en la cadena, los criadores reciban un porcentaje de este valor capturado.

Productores de lana: Se les abre un nuevo mercado que demanda la materia prima producida con alto estándar de calidad en forma estable en el tiempo.

***Pequeños productores agrícolas:** El cumplimiento del objetivo general del proyecto implicará un aumento en la demanda de especies vegetales usadas como origen para los pigmentos, esto impactará en que diversos agricultores que se dedican al cultivo de hortalizas puedan transformar su producción a especies que permitan la obtención de pigmentos.

***PYMEs textiles:** Adición de valor a sus productos mediante el uso de pigmentos autóctonos previamente estandarizados, opción de exportar a mercados Premium bajo el concepto de moda étnica premium (textiles y colores autóctonos).

***Compradores/distribuidores:** Adición de nuevos productos a su portafolio, permitiendo abarcar nuevos nichos de clientes finales

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo general¹

Crear plataforma basada en innovación tecnológica y gestión comercial que permita el desarrollo de textilera artesanal Mapuche Lafkenche Premium para el Mercado Internacional.

1.2.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Articulación de modelo de encadenamiento
2	Desarrollar tecnología para obtención de tintes concentrados
3	Optimizar técnicas de teñido textil
4	Desarrollar y formalizar modelo productivo asociativo
5	Actualizar diseño textil y elaborar portafolio de productos
6	Presentar productos en el mercado

1.3. 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 : Articulación de modelo de encadenamiento

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.

El primer paso para poder articular el encadenamiento es levantar toda la información posible de las distintas empresas que integran la cadena, diferenciando de cada eslabón y su relevancia en el encadenamiento. Esta evaluación debe contemplar aspectos operativos de cada empresa, aspectos financieros y proyecciones a futuro. Luego de esto hay que evaluar cuáles son las debilidades del negocio propiamente tal y cuáles son las amenazas a futuro, al mismo tiempo de cuáles son los factores que dificultan la operación, o de cierto modo frenan el crecimiento. Finalmente, la evaluación termina con las expectativas de la empresa frente al encadenamiento, cuanto más desea ganar por venta o bien, bajo que términos le gustaría relacionarse con los otros eslabones de la cadena y que a que está dispuesta la empresa para lograr esto.

Una vez realizado esto con cada empresa, se pasará a la etapa de modelar los distintos procesos de negocios que han sido identificados, encontrar puntos de ensamble entre los distintos eslabones y generar enlaces en donde pueda existir mutuo beneficio para ambas partes y que además se pueda estructurar un modelo en donde el eslabón que genera valor agregado, pueda hacer partícipe de este a sus proveedores aguas arriba de la cadena.

Elaborado el modelo viene la etapa de negociación y formalización, es probable que distintas partes deseen obtener más de lo que la otra parte está dispuesta a entregar, es por eso que se considera una etapa en donde la entidad que realiza la asesoría en encadenamiento, será mediadora para poder aunar voluntades en pro de un modelo único de beneficio para todas las partes. Logrado esto se pasa a la etapa de formalización de los acuerdos. Desde este momento ya es posible trabajar bajo el nuevo modelo de encadenamiento productivo.

Cabe recordar que tanto las evaluaciones como encuestas y cualquier herramienta metodológica debe ser diseñada a mano, pensando en el contexto de cada empresa. De esta forma aseguramos que datos de importancia son obtenidos.

Método objetivo 2: Desarrollar de tecnología para obtención de tintes concentrados

Este proyecto busca insertar la producción artesanal textil Mapuche lafkenche, en el mercado nacional e internacional con una calidad mejorada, teniendo como referente la producción textil de Cusco en Perú para ello el comprador exigió que las tinciones sean con tintes naturales y de colores reproducibles, ya que la forma de comercialización es a través de catalogo on line.

La obtención de tintes concentrados ya sea concentrados líquidos o en polvo de origen vegetal es una tecnología innovadora ya que no existen en el mercado los tintes de origen vegetal que usan las artesanas mapuches lafkenches.

Actualmente las artesanas someten a ebullición el material vegetal y posteriormente introducen la lana la que se tiene en ebullición por un periodo prolongado hasta obtener el color deseado, esto genera deterioro de la fibra textil y la obtención de colores no reproducibles.

Es por ello que este proyecto busca desarrollar tecnología para la obtención de tintes concentrados que serán entregados a las artesanas para su uso, con capacitación para la obtención de colores reproducibles y estables en el tiempo.

Actualmente en Argentina se ha desarrollado tecnología de obtención de tintes de residuos agroindustriales y esto ha sido protegido por patentes, por lo cual este proyecto busca desarrollar una tecnología nueva a partir de otras fuentes vegetales para que sea posible la protección mediante propiedad intelectual.

Se trabajará con las distintas especies vegetales usadas actualmente para el proceso de teñido directo. Para ello se utilizarán desechos vegetales de la industria forestal, también se evaluará implementar proceso de raleo controlado de acuerdo a las prácticas especificadas por CONAF para el caso de bosque nativo de acuerdo a lo establecido en el artículo 35º del Reglamento General de la Ley sobre Recuperación del Bosque Nativo y Fomento Forestal, considerándose los productos primarios del Bosque nativo Trozas pulpables y trozas aserrables, postes, estacas, polines y chocos, astillas con y sin corteza, madera aserrada, leña, hojas de boldo, corteza de quillay, durmientes labrados o aserrados.

Por otro lado se incentivara el desarrollo de huertos tintóreos para que las integrantes de las asociaciones dispongan de materiales vegetales . De acuerdo a los resultados del proyecto se evaluará la necesidad de cultivo intensivo de algunas variedades vegetales por parte de las colaboradoras del proyecto.

Se analizarán técnicas ancestrales de teñido y se estudiará la manera de adecuar este conocimiento a un proceso reproducible y escalable, los conocimientos ancestrales que se utilicen serán resguardados, ya sea con secreto de propiedad industrial o patente si es que califica.

Se utilizarán distintas técnicas de pretratamiento del material vegetal, evaluando grado de humedad, estacionalidad de muestreo del material, grado de madurez de la planta. Una vez clasificado y rotulado el material será sometido a molienda logrando distintas granulometrías para ser utilizado en el proceso de extracción del pigmento con distintos solventes evaluando la condición de proceso verde y condiciones fisicoquímicas tales como temperatura, presión, pH para posteriormente realizar las etapas de purificación para ello se evaluarán técnicas de precipitación, con posterior centrifugación y secado, técnicas de separación mediante filtración selectiva y concentración. El material vegetal que se utilizará será el que está descrito en la bibliografía, si es necesario utilizar conocimiento ancestral para encontrar nuevos colores se resguardará dicha información con protección de la propiedad intelectual estableciéndose un acuerdo entre las comunidades y la empresa desarrolladora del tinte. Todo conocimiento nuevo que salga de este desarrollo se protegerá mediante el ingreso de una solicitud de patente en INAPI.

Método objetivo 3: **Optimizar técnicas de teñido textil**

La necesidad de optimizar el proceso de teñido es fundamental para lograr un buen uso de los tintes naturales, colores replicables y un buen envejecimiento de la prenda sin sufrir proceso de decoloración.

Actualmente las artesanas usan el proceso de ebullición por largas horas para lograr colores intensos, esto daña la fibra textil dejándola áspera.

Se estudiara distintos mecanismos para lograr una rápida fijación del color a la fibra regulando condiciones como pH, temperatura, presión, concentración, conductividad regulada por la presencia de iones que se obtendrán de distintas fuentes naturales.

Se estudiará la incorporación de fijadores analizando el efecto colorimétrico en el proceso de teñido y el efecto en el periodo de vida del color, para ello se someterá a procesos de envejecimiento acelerado, como permanencia del color bajo radiación Ultravioleta, se evaluará el efecto de los lavados, cuantificando el arrastre de tinte y permanencia en el tejido mediante medidas estandarizadas con colorímetro.

Toda esta investigación a nivel de laboratorio se llevara a una propuesta simple de ser ejecutada por las artesanas y además se les capacitará en el fundamento de la propuesta para que ellas puedan innovar en mezclas de colores, en el fondo es ofrecerles una paleta de colores con las que ellas puedan trabajar de manera creativa y libre.

Se determinará el proceso optimo desde el punto de vista de la calidad lograda en el proceso de tinción y del costo económico de su obtención, debiendo reflejarse en un aumento de calidad del producto final para poder acceder a un mercado de mayor valor.

La estandarización de la producción textil Mapuche Lafkenche, se enfocara en la calidad del teñido para ello se usaran tintes naturales obtenidos con la investigación, y en la calidad de la fibra para ello se trabajara con proveedores de lana de Aysen, evaluando el uso de lana Merino. Se optimizara el proceso de teñido para no dañar la fibra.

La transferencia a las artesanas de la tecnología desarrollada en laboratorio se realizará mediante clases en terreno que realizaran los investigadores del proyecto, adecuando la metodología a las condiciones de cada artesana, se realizara un seguimiento del proceso en terreno verificando la calidad del producto para reafirmar la transferencia.

Los diseños innovadores serán parte de la propuesta desarrollada por la empresa francesa Millo, resguardando el uso de la simbología Mapuche, la implementación de los nuevos diseños seran supervisados por la empresa Millo , y por los investigadores del proyecto.

Una vez elegido el proveedor de lana adecuada para la calidad requerida, se firmara un acuerdo de comercio justo entre el proveedor y las empresas textiles.

Método objetivo 4: **Desarrollar y formalizar modelo productivo asociativo**

En los talleres de trabajo de articulación del modelo más la asesoría comercial y de gestión que prestará Bioingemar se trabajarán distintas modalidades de asociación comercial en las cuales todas de las pymes asociadas se vean beneficiados del trabajo colaborativo.

La metodología de trabajo será escuchar primero las propuestas que ellas tengan respecto a la manera de trabajar asociativamente, lo planteado por ellas se adecuara para darle un marco legal, que perdure en el tiempo. A las propuestas presentadas se les incorporará la evaluación económica que asegure la sustentabilidad del trabajo.

Se firmaran acuerdos de comercio justo entre todos los integrantes de la cadena de valor, para ello la empresa tractora evaluara económicamente el proceso de producción y comercialización, considerando los precios internacionales de cada insumo y producto final.

Método objetivo 5: : **Actualizar diseño textil y elaborar portafolio de productos**

El proceso de innovación será evaluado económicamente en cada etapa, ya que no sirve lograr una innovación que no aporta competitividad el producto.

Una vez lograda la calidad de tinción y fibra de manera reproducible se trabajara en elaborar un plan de marketing que incluirá la elaboración de un portafolio de productos, prospección de mercado europeo, visita a ferias nacionales y venta en locales propios.

Se trabajará en elaborar un portafolio de productos en base a las propuestas de la empresa comercializadora francesa, para ello ya se evaluaron diseños que la empresa francesa Millo nos presento, estos consiste en usar la simbología mapuche en una forma innovadora pero resguardando el significado de cada símbolo, lo cual responde a la demanda de moda étnica por mercados nicho.

Una vez lograda la obtención de los tintes naturales y que las artesanas estén capacitadas en el proceso de tinción se iniciara el trabajo de fabricación de un portafolio de productos bajo la supervisión de Bioingemar para la obtención de fibra de calidad adecuada desde el punto de vista de la textura y el color y bajo la supervisión de la empresa Millo en cuanto a los diseños, terminaciones y calidad final del producto.

Estos procesos serán evaluados financieramente y en comunicación permanente con todas las empresas participantes para avanzar en la obtención de productos sustentables económicamente.

Método objetivo 6: **Presentar productos en el mercado**

Una vez lograda las etapas de obtención de tintes naturales estandarizados y optimizado el proceso de estandarización de teñido se trabajara en la obtención de nuevas prendas incorporando los diseños solicitados por la empresa Millo. Esto permitirá elaborar un portafolio de productos competitivo para mercados internacionales y prospectar mercado en una feria textil de artesanía en París u otra en Europa, se elige este mercado ya que la empresa Millo tiene un canal de comercialización ya establecido en Europa donde la demanda de moda étnica de calidad (teñido con tintes naturales y suavidad de la fibra es muy alta) esto permitirá contactar clientes para continuar con un trabajo a mayor escala. Por otro lado le permitirá a las artesanas visualizar la oferta internacional de artesanía y fortalecer el concepto de calidad requerida por estos mercados.

Se considero en la memoria de calculo el presupuesto, para participar con stand en la feria Maison et Objet de Paris, u otra similar. Asistirán al menos una representante de cada asociación, más el investigador a cargo del desarrollo de los tintes y proceso de teñido técnico, el asesor financiero y el director del proyecto.

La empresa Millo se encargara de contratar el estand y la logística necesaria para la instalación ya que tiene experiencia en participación en este tipo de ferias.,

Se llevara suficiente producción para vender en la feria, el asesor financiero se encargara de coordinar reuniones de negocio con otros expositores con anticipación al inicio de la feria , también trabajara en conjunto con Prochile para visitar potenciales clientes.

Otra actividad será la presentación del nuevo portafolio en sus locales de venta ya establecidos, con una nueva estrategia de Marketing, que potencie la calidad de la tinción con tintes naturales, y la suavidad de la fibra que la hace comparable a la alpaca producida en Perú.

Se contactara a una importante diseñadora Nacional para ofrecerle los nuevos textiles, y evaluar la posibilidad que los incorpore en sus diseños.

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

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.						
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1	Modelo de encadenamiento articulado en todos sus eslabones	Acuerdos de encadenamiento firmados entre distintas entidades	0	El total de la cadena	A los 8 meses
2	2	Obtención de tintes en formato concentrado, listo para aplicar	Obtención de paleta básica de colores	0	3	A los 15 meses
3	3	Aplicación de tintes concentrados en textiles	Duración de tintes aplicados en textiles a pruebas físicas	0	7	A los 15 meses
4	4	Formación de asociación de PYMEs textiles mapuche-lafkenche	Formalización de Asociación	No formalizada	Formalizada	A los 12 meses
4	5	Creación de estrategia de marketing de la asociación	Plan de Marketing	No existe	Contar con plan de marketing	A los 15 meses
4	6	Formación de acuerdo de comercio justo entre proveedores de lana cruda y proveedores de lana refinada.	Formalización de acuerdo	No formalizado	formalizado	A los 15 meses

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

⁴ Indicar el indicador del resultado esperado.

5	7	Lanzamiento de nuevo portafolio de productos	Número de artículos en portafolio de productos	0	15	A los 17 meses
6	8	Venta de los nuevos productos	Aumento de los ingresos por prenda	0	20%	A los 15 meses
6	9	Contacto con potenciales clientes internacionales	Numero de clientes internacionales interesados en demandar productos.	0	10	A los 17 meses

1.5. Carta Gantt: Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica.

7. CARTA GANTT														
Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de la metodología descrita anteriormente y su secuencia cronológica, según línea de trabajo.														
N° OE	N° RE	Actividades	Años/Trimestres											
			Año 2018				Año 2019				Año 3			
			1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
1	1	1.-Entrevistas con empresas 2.- Evaluación y análisis 3.- Formulación de acuerdos 4.- Firma de acuerdos	x	x	x									
2	2	1.-Identificación colores 2.- Identificación y recolección de variedades vegetales 3.- Ensayos de extracción, purificación y concentración de tintes.	x	x	x	x	x							
3	3	1.-Ensayos de tinción 2.- Pruebas de envejecimiento acelerado		x	x	x	x							

4	4	1.- Talleres de trabajo en torno al modelo de asociación.		x	x	x								
4	5	1.- Estudio de la situación actual 2.- Estudio del mercado 3.- Elaboración propuesta de trabajo, Plan de Marketing. 4.- Inducción del plan a la asociación de pymes.			x	x	x							
4	6	1.- Elaborar acuerdo 2.- Firma acuerdo				x	x							
5	7	1.- Asesoría de diseño 2.- Implementación y puesta en marcha de los nuevos diseños, desarrollo de portafolio.				x	x	x	x					
6	8	1.- Participación en feria Nacional con stand de venta de productos.					x							
6	9	1.- Participación en feria Internacional con stand de venta de productos						x	x					

1.6. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Proceso de obtención de tintes	Tintes en polvo y/o líquidos concentrados	A los 10 meses de inicio ejecución del proyecto
Obtención de fibra textil teñida	Fibra textil teñida con colores naturales y con textura adecuada	A los 15 meses de inicio ejecución del proyecto
Convenio de comercio justo entre los participantes de la Cadena	Firma de convenio de comercio justo	Al año de inicio ejecución del proyecto
Plan de marketing	Adopción de estrategia de marketing de la asociación	A los 15 meses de iniciado el proyecto.

⁵ 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.

⁶ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

1.7. Modelo de negocio / Modelo de extension y sostenibilidad

A continuación, considere lo siguiente:

- Si la propuesta está orientada al mercado, debe completar la sección Modelo de negocio.
- Si la propuesta es de interés público, se debe completar la sección Modelo de extension y sostenibilidad

No se deben completar las dos secciones

MODELO DE NEGOCIO

Describa el mercado al cual se orientará los productos generados en la propuesta.

Dada la naturalidad de los productos desarrollados estos tienen cabida en diversos mercados. Los podemos dividir en:

- a) Mercado de moda étnica: El mercado de moda étnica se caracteriza por consumidores que valoran la diversidad en los orígenes de las prendas que visten, y para ellos esto tiene tanta relevancia como el diseño y material de confección. Además, muestran interés en la procedencia de los artículos, si han sido manufacturados acorde a las tradiciones originales y si en producto en si, representa a la cultura de la que proviene. Este tipo de mercado también tiene énfasis en la calidad y procedencia de las materias primas, como también la ecología asociada a la manufactura de los productos.

En el mercado internacional, los artículos de moda étnica tienen alto valor, incluso algunos llegando a precios de artículos de lujo. Un factor importante para esto es la trazabilidad de las materias primas.

- b) Mercado de turismo
- a. Turismo nacional: Mercado definido por el turista chileno que realiza turismo dentro de Chile, tiene menor disposición a pagar y para él, el factor novedad del artículo es menor.
- b. Turismo extranjero: Mercado definido por el turista internacional que realiza turismo dentro de Chile. Tiene mayor disposición a pagar y el factor novedad del artículo es mayor.

Describa quiénes son los clientes potenciales y cómo se relacionarán con ellos.

Los potenciales clientes son:

Turista internacional: Persona extranjera realizando turismo en Chile. Apuntamos a formar una relación con ellos mediante presencia comercial en puntos de interés como desembarcos de cruceros, tiendas boutique en resorts, lodges y hoteles 5 estrellas. Prefiriendo destinos de turistas con alto poder adquisitivo.

Cliente nacional: Persona chilena realizando turismo en Chile. Esperamos relacionarnos con ellos mediante la exposición de los productos en tiendas retail y espacios exclusivos en destinos turísticos dentro del sur de Chile

Cliente internacional domestico: Persona internacional que compra dentro de su país de origen sin hacer turismo. Esta relación será forjada en conjunto con el representante internacional, inicialmente el objetivo es poner los productos en cadenas de retail y boutiques en Europa en donde estos artículos tengan un lugar privilegiado, poniendo énfasis en el valor agregado.

Describa cuál es la propuesta de valor.

Ofrecer productos textiles originarios mapuche-lafkenche sean de calidad y vanguardistas en diseño, manteniendo la técnica ancestral de teñido y los colores han sido usado por años, siendo estos obtenidos de fuentes naturales del mismo modo que ha sido por generaciones, apelando al valor de la cultura de la etnia mapuche-lafkenche que se traspasa a los artículos textiles.

Describa cómo se generarán los ingresos y los costos del negocio.

- a) Productores de lana cruda: Los costos son los de la crianza de los animales y costos extra que puedan existir por instrucciones de los compradores de lana cruda. Los ingresos que se obtienen son por venta de kilo de lana cruda más un porcentaje por la venta de lana refinada a partir de la lana cruda.
- b) Productores de lana refinada: Los costos son los propios del tratamiento de la lana, es decir lavado, carado e hilado. Además claro de la compra de la lana cruda a los productores ovinos. También está el costo del porcentaje sobre el valor de venta que debe ser retribuido al proveedor de lana cruda. Los ingresos serán por concepto de lana refinada vendida.
- c) Productor agrícola: Los costos del proveedor agrícola serán los propios de sembrar, desarrollar y cultivar las especies requeridas para obtener los tintes. Sus ingresos se generarán a partir de la venta de productos vegetales como también de un porcentaje por la elaboración de pigmento a partir de estos productos vegetales.
- d) Elaborador de pigmentos: Sus costos serán los de la energía, reactivos y RR.HH. requeridos para la obtención de pigmento y además el porcentaje correspondiente de la venta de pigmento a los productores. Los ingresos serán por concepto de venta de pigmento.
- e) Pymes mapuche-lafkenche: Sus costos serán por concepto de compra de lana refinada, compra de pigmento y RR.HH. para la confección de prendas. Sus ingresos serán por el concepto de venta de artículos y por porcentaje de ventas por parte de los distribuidores y canales de venta.
- f) Distribuidores y agentes de venta: Sus costos serán los de establecer los canales de retail y puntos de venta físicos de ser necesarios, además de un porcentaje respectivo para las Pymes. Sus ingresos por concepto de artículo vendido.

MODELO DE EXTENSION Y SOSTENIBILIDAD
Identificar y describir a los beneficiarios de los resultados de la propuesta.
N/A
Explique cuál es el valor que generará para los beneficiarios identificados.
N/A
Describa qué herramientas y métodos se utilizará para que los resultados de la propuesta lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, quiénes la realizarán y cómo evaluará su efectividad.
N/A
Describa con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del bien o servicio generado de la propuesta una vez finalizado el cofinanciamiento.
N/A

1.8. Potencial de impacto

A continuación identifique claramente los potenciales impactos que estén directamente relacionados con la realización de la propuesta y el alcance de sus resultados esperados.

<p>Potenciales impactos y/o beneficios productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sustentabilidad y sostenibilidad económica del negocio de la lana autóctona: Se busca que con el aumento de valor agregado, los diversos eslabones de la cadena puedan tener mayor holgura económica, lo que permita por un lado sustentar su actividad en pro de no avocarse a otra distinta. • Establecimiento de una PYME textil artesanal mapuche-lafkenche con presencia a nivel nacional e internacional: Este tipo de empresas puede ser la primera de su tipo, generando tracción para otras Pymes originarias y para promover el modelo de negocios desarrollado • Adición de valor al actual trabajo artesanal de todos los integrantes de la cadena de valor: Bajo esta propuesta todos los integrantes de la cadena de valor se ven retribuidos por las subsecuentes adiciones de valor que cada eslabón agrega en miras al producto final, esto deja a todos los integrantes conformes e incentiva la proyección del negocio como también las mejoras que se le puedan aplicar.
<p>Potenciales impactos y/o beneficios sociales que se generarían con la realización de la propuesta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rescate de pigmentos naturales de origen vegetal y el valor cultural que esto significa: Esto permite hacer perdurar la tradición en los tiempos de hoy en donde hay dominancia de pigmentos sintéticos. • Proyección de la cultura mapuche-lafkenche a nivel internacional: Con esto se busca que la cultura sea reconocida en el exterior como parte del patrimonio del país.
<p>Potenciales impactos y/o beneficios medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta</p> <p>N/A</p>
<p>Si corresponde, describa otros potenciales impactos y/o beneficios que se generarían con la realización de la propuesta</p> <p>N/A</p>

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	BIOINGEMAR LTDA	
Giro / Actividad	Investigación, desarrollo y producción de ingredientes	
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)	0	
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores	6	
Usuario INDAP (sí / no)	No	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Viana Beratto Villagra	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Bioquímica	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente General	
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	
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	Daniel Eduardo Parra Beratto
RUT	
Profesión	Ingeniero Civil
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Consultor independiente
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	Eleonora Parra Beratto
RUT	
Profesión	Bioquímica
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
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	Viana Beratto Villagra
RUT	
Profesión	Bioquímica
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Bioingemar
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Gerente General
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	