



Informe Técnico de Avance

Proyectos de Emprendimiento Innovador

Nombre del proyecto	Rescate del Tonelero
Código del proyecto	PYT-2019-0694
Nº de informe	03
Período informado	desde el 01 enero hasta el 30 junio 2021
Fecha de entrega	10 julio 2021

INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.
- Sobre la información presentada en el informe:
 - Debe estar basada en la última versión del Formulario de Postulación aprobada por FIA.
 - Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
 - Debe ser totalmente consistente en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
 - Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero y ser totalmente consistente con ella.
- Sobre los anexos del informe:
 - Deben incluir toda la información que complementa y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
 - Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
 - También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información
- Sobre la presentación a FIA del informe:
 - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
 - La fecha de presentación debe ser la establecida en la cláusula sexta del contrato de ejecución. El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 0,2% del último aporte cancelado.
 - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha válida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

CONTENIDOS

1.	ANTECEDENTES GENERALES	4
2.	RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO	4
3.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	4
4.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	5
4.1.	Porcentaje de avance	5
5.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	5
5.1.	Cuantificación del avance de los RE a la fecha	5
6.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO.....	6
7.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO.....	7
7.1.	Actividades programadas en el plan operativo y realizadas en el período del informe7	
7.2.	Actividades programadas en el plan operativo y no realizadas en el período del informe.....	7
7.3.	Actividades programadas para otros períodos y realizadas en el período del informe7	
7.4.	Actividades no programadas y realizadas en el período del informe.....	7
8.	CAMBIOS EN EL ENTORNO.....	8
9.	DIFUSIÓN.....	8
9.1.	Describe las actividades de difusión programadas durante el período:.....	8
9.2.	Describe las actividades de difusión realizadas durante el período:	8
10.	CONCLUSIONES	9
11.	RECOMENDACIONES	9
12.	ANEXOS.....	10

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Silverio Valenzuela Jara
Nombre(s) Asociado(s):	
Coordinador del Proyecto:	Silverio Valenzuela Jara
Región(es) de ejecución:	XVI Ñuble
Fecha de inicio iniciativa:	23 diciembre 2019
Fecha término iniciativa:	30 junio 2021

2. RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

- Fabricación de material de difusión
- Difusión del oficio con directora de liceo comunal
- Prospección comercial con diferentes viñas
- Generar ventas

3. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Rescate del oficio de tonelero y ofrecer fermentadores, toneles; para guarda y fermentación de vinos, en beneficio de productores de vino.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

4.1. Porcentaje de avance

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula luego de determinar el grado de avance de los resultados asociados a éstos. El cumplimiento de un 100% de un objetivo específico se logra cuando el 100% de los resultados asociados son alcanzados.

Nº OE	Descripción del OE	% de avance a la fecha
1	Generar validación, conocer otras experiencias y nuevas prácticas	95%
2	Mejoras en proceso de elaboración	99%
3	Marketing, difusión y prospección comercial	99%
n		

5. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

5.1. Cuantificación del avance de los RE a la fecha

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	% de avance a la fecha
1	1	Generar validación del oficio y los beneficios de la utilización de madera en el proceso de vinificación, conocer nuevas experiencias y técnicas	95%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.			
Se continúa elaborando cubas de guarda y lagares de fermentación, aumentando la demanda por envases para cosecha 2022, además se genero visita de directora de Liceo comunal donde conoció el oficio que estamos rescatando y en un futuro podamos generar charlas o capacitaciones para estudiantes de dicha institución			
Indique el número y nombre del anexo donde se encuentra la información que respalde el avance del resultado esperado.			
Se adjuntan 2 videos: "Armado de lagar Roberto Henriquez SpA" y "Proceso de armado de lagar de madera hasta ser utilizado para la fermentación"			

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	% de avance a la fecha
2	2	Mejoras de la infraestructura, adquisición de máquinas, herramientas y adquisición de materia prima (madera), que ayuden al proceso de fabricación del producto final entregado	99%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.			

En los periodos anteriores se adquirió madera nativa, se adecuo la infraestructura de 54 metros cuadrados, además se adquirieron las herramientas que estaban pendientes optimizando los tiempos de entrega y mejoras en terminaciones.

Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)

En el informe financiero se encuentran las facturas que respaldan las compras de dicho proceso

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	% de avance a la fecha
3	3	Marketing, difusión y prospección comercial	99%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.			
Se genera visitas a diferentes viñas en las cuales se han logrado concretar ventas y trabajos, además de entrega de presupuestos para el periodo de cosecha 2021-2022			
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)			
Adjunto cotizaciones por trabajos cerrados con: productora de vinos Pencopolitano (Archivo: "PRESUPUESTO SR PEDRO PARRA"), Roberto Henríquez Spa (Archivo: "PRESUPUESTO VITIVINÍCOLA ROBERTO HENRIQUEZ SPA1") y Sr. Felipe Ramírez (Archivo: "PRESUPUESTO FELIPE RAMIREZ"). Además, se encuentran como respaldo imágenes de los trabajos realizados en este periodo informado en la parte de Anexos, incluido el logo corporativo.			

6. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y/o problemas que se han generado en el desarrollo del proyecto durante el período informado.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
No participación en actividades presenciales de difusión	Debido a la pandemia COVID-19 no se realizó participación presencial en eventos masivos, por lo que fue no fue posible realizar difusión del oficio que realizo de esta forma, pero se genera difusión en los productos entregados.	Se generan placas metálicas con el logo, que se instalarán en los productos entregados, además un cuño metálico con el logo donde se puede quemar en la madera, identificando y dándole identidad a los productos entregados que estarán en

		distintas bodegas del país
Continuidad de la pandemia	Limitaciones de realización de actividades presenciales masivas donde se pueda exponer, lo rescatable que se a coordinado visitas personalizadas	Se generaron visitas personalizadas en terreno donde conocemos los requerimientos específicos de cada uno de nuestros clientes

7. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

7.1. Actividades programadas en el plan operativo y realizadas en el período del informe

Se confecciono el material de difusión y marketing (pendón, ropa corporativa y otros), se visitaron nuevas viñas donde se concretaron nuevos trabajos y ventas para periodo 2021-2022

7.2. Actividades programadas en el plan operativo y no realizadas en el período del informe

Se realizaron todas las actividades, se generó reunión con directora de liceo Luis Cruz Martines de comuna de Quillón, donde conoció el oficio que rescato, lo único que no se concreto fue charlas o prácticos con alumnos de esta institución educativa, pero quedaron pendientes para un futuro cuando la situación sanitaria mejore.

7.3. Actividades programadas para otros períodos y realizadas en el período del informe

Solo compra de insumos y equipamiento pendientes de informes anteriores

7.4. Actividades no programadas y realizadas en el período del informe

Generar logo identificadorio, además de innovación con instalación de llave válvulas y toma muestras de acero inoxidable, dándole mayor valor agregado a nuestros productos.

8. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si han existido cambios en el entorno que afecten el proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros.

Debido a la pandemia se ha generado un incremento en los valores de insumos, maderas y equipamiento, elevando los costos de producción, además las condiciones sanitarias nos han llevado a realizar trabajos más personalizados para evitar desplazamientos y posibles contagios en lugares de trabajo.

9. DIFUSIÓN

9.1. Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de actividad	Nº participantes	Documentación generada

9.2. Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*

*Debe adjuntar en anexos material de difusión generado y listas de participantes

10. CONCLUSIONES

Son las proposiciones a las que se ha llegado luego de considerar el avance de los objetivos, resultados esperados y actividades de la iniciativa que se ejecuta. Tienen una perspectiva de pasado.

La importancia de ser perseverante cuando tienes objetivos y metas, cuando se plantea recuperar un oficio que día a día desaparece, es un gran desafío. Me siento orgulloso de seguir con algo que mi familia ha realizado por más de 50 años, un oficio en el cual no se exploraban nuevos mercados y que casi no se valorizaba. Hoy en día y con un espíritu joven me he atrevido a explorar nuevos requerimientos y ofrecer productos personalizados para los clientes, donde se ha generado interés nuevamente en el oficio en el mercado regional y nacional. Actualmente se han incorporado nuevas técnicas de tonelería moderna, nuevos insumos en la fabricación, nuevas masillas, mejoras en terminaciones, pinturas sin residuos o contaminantes peligrosos que pueden contaminar el vino, apuntando a nuevos clientes; grandes enólogos conocidos a nivel nacional e internacional que han confiado en mi oficio y mis cubas de guardas o lagares de fermentación, encontrándose con una buena calidad en los productos, generándoles esto un mayor valor agregado a su proceso de vinificación, en el que día a día buscan diferenciar de las grandes industrias, destacando los vinos orgánicos o naturales que se consiguen precisamente realizando todo el proceso en madera, donde con el paso de los años se irá generando validación con los resultados obtenidos año a año con el uso de mis productos.

11. RECOMENDACIONES

Son los planteamientos que se considera beneficioso aconsejar en relación con lo trabajado en el periodo que se informa. Tienen una perspectiva de futuro.

El recuperar estos oficios o tradiciones generan identidad local o regional donde se puede mostrar historia y procesos que se han realizado por más de 100 años, y la importancia que día a día se le da por volver a ocupar estos procesos mas naturales posibles, recuperar patrimonio y generar mayor valor agregado.

El futuro de la tonelería mientras se mantengan buenas técnicas y se conserve el proceso siempre habrá interés por las viñas o enólogos amantes de la madera para vinificar, donde otorga condiciones únicas de fermentación, sabores, aromas, color, que no se obtienen en otros envases de otro material (acero inoxidable, plástico, fibra) dándole un mayor realce a lo que hacemos.

12. ANEXOS

Proporcionar la información necesaria que complemente y/o respalde el avance indicado en el informe; especialmente la que permita verificar el nivel de avance de los resultados alcanzados a la fecha.



Fotografía 1: Armado de lagar en Viña Ñipanto



Fotografía 2: Cuba de guarda Viña Herrera Alvarado del Valle del Marga Marga



Fotografía 3: Cuba de guarda Viña Mingaco



Fotografía 4: Cubas para Viña Lomas de Llahuen



Fotografía 5: Cuba de guarda Viña Ñipanto



Fotografía 6: Entrega a Viñas Tres C



Fotografía 8: Lagares para Viña Lomas de Llahuen



Fotografía 7: Lagar de madera Roberto Henriquez SpA



Fotografía 9: Lagares de fermentación Viña Lomas de Llahuen



Fotografía 10: Restauración de cuba con más de 50 años de antigüedad



Imagen 1: Logo Corporativo