



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

CONVOCATORIA NACIONAL 2018

Jóvenes Innovadores

MAYO 2018

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
1.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	
BEBIDAS ALQUITARA	
1.2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUÉ SE ENMARCA LA PROPUESTA Ver identificación sector y subsector en Anexo 5.	
Sector	Alimentos
Subsector	Otros alcoholes
1.3. LÍNEA TEMÁTICA QUE ABORDA LA PROPUESTA (Marque con una X)	
Adaptación al Cambio Climático a través de una agricultura sustentable	
Alimentos Saludables	
Marketing agroalimentario	X
Transversal	
1.4. LUGAR DE EJECUCIÓN ¿Dónde se llevará a cabo el proyecto? (Indique)	
Región(es)	Metropolitana
Provincia(s)	Santiago
Comuna(s)	La Florida
1.5. PERIODO DE EJECUCIÓN ¿Cuándo se llevarán a cabo las actividades? (Indique)	
Fecha de inicio	2018
Fecha de termino ¹	30/4/2020
Duración en meses	18

¹ Corresponde al último día hábil del último mes del periodo de ejecución.

1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS <i>(Complete)</i>			
Aporte		Monto (\$)	%
FIA			
CONTRAPARTE (ejecutor y asociados)	Pecuniario		5%
	No pecuniario		15%
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			100%

SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DEL POSTULANTE Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN <i>Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al postulante.</i>			
2.1. IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE			
Nombre completo	ÁLVARO ENRIQUE MARDONES MONCADA		
RUT	16.916.276-K		
Fecha de nacimiento	17/03/1989		
Nacionalidad	CHILENO		
e-mail	ALMARDONESM@GMAIL.COM		
Teléfono de contacto	+56 9 51340440		
Dirección de contacto para envío de documentación	Calle y número	LUIS SEÑORET 9373	
	Comuna	LA FLORIDA	
	Ciudad	SANTIAGO	
	Región	METROPOLITANA	
Género <i>(Marque con una X)</i>	Femenino	Masculino	X
¿Pertenece a alguna etnia?	SI <i>(Indique cual)</i>	NO	

Nivel de estudios completos realizados (Marque con una X)	Educación secundaria	Técnico-Profesional	
		Científico-Humanista	
	Educación superior (pregrado)	Centro de Formación Técnico	
		Instituto Profesional	
		Universidad	X
	Educación superior (postgrado)	Magister	
Doctorado			
Si es estudiante de educación superior, indique:	Nombre de la carrera que cursa		
	Año que cursa		
	Nombre de la institución donde estudia		
Si ya está egresado, indique:	Carrera técnica o profesión	INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL	
	Lugar actual de trabajo	AGENCIA DE SUSTENTABILIDAD Y CAMBIO CLIMÁTICO	
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA? (Marque con una X)		SI	
		NO	X
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.			
Reseña del postulante (Describa brevemente quién es usted, a qué se dedica y cuáles son sus intereses profesionales)			
<p>Tengo 29 años. Hace tres años egresé del programa de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Chile, con un perfil profesional orientado a la solución de problemas de las organizaciones, a través de herramientas como gestión de operaciones, tecnologías de información, finanzas, economía, marketing y computación.</p> <p>Cercano a esa fecha y antes de titularme, ingresé como funcionario en el Consejo Nacional de Producción Limpia, un comité de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) encargado</p>			

de realizar acuerdos público privado entre representantes de un sector económico y órganos de la Administración del Estado, lugar donde actualmente ejerzo.

Durante el desarrollo de mi vida laboral, sentí interés por la normativa pública y los mecanismos que la rigen. Realicé un diplomado en el tema como primer acercamiento, para posteriormente ingresar al Programa de Magister en Derecho LLM UC, Mención Derecho en la Empresa, el cual me mantiene con hartas tareas, pero bien motivado.

Mis intereses profesionales son el desarrollo de organizaciones y emprendimientos, el cual abarco desde análisis externos de forma integral.

Como hobby he desarrollado cursos cercanos al arte como música, literatura y video/cine, de hecho soy músico activo hace más de cinco años, pero lo que más me apasiona es la elaboración de bebidas alcohólicas, lo que he hecho de forma amateur con mis padres. Ambos viven en Loncoche, Región de la Araucanía y manejan métodos de elaboración artesanales como el uso de máquinas que funcionan con trabajo mecánico, por ejemplo en la elaboración de sidra.

Me gustaría en el futuro desarrollar una línea de bebidas alcohólicas y sin alcohol, a partir de estas técnicas tradicionales e utilizando insumos que entrega el medio que nos rodea, por ejemplo, construir mis propias máquinas y utilizar fruta y especies nativas. Veo en este tema, no solo un emprendimiento, sino que una sustentable empresa en el futuro.

2.2. COMPROMISO DEL POSTULANTE

El postulante manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

Aporte total (\$)	
Aporte pecuniario (\$)	
Aporte no pecuniario (\$)	

Firma
Álvaro Mardones Moncada

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DEL O LOS ASOCIADO(S) Y COMPROMISO DE EJECUCIÓN
Complete cada una de las siguientes secciones con información relacionada al o los asociados.

3.1. ASOCIADO

Complete el siguiente cuadro por cada uno de los asociados de la propuesta y adjuntar CV.

Nombre completo / Razón social			
Actividad / Giro			
RUT			
e-mail			
Teléfono de contacto			
Dirección de contacto para envío de documentación (Calle y número, Comuna, Ciudad, Región)			
¿Actualmente es parte del equipo técnico de alguna iniciativa en ejecución con apoyo de FIA?	SI		
	NO		
Si la respuesta al punto anterior es SI, por favor indique el código FIA de la iniciativa.			

3.2. REPRESENTANTE LEGAL DEL ASOCIADO

Si el asociado corresponde a una persona jurídica, complete el siguiente cuadro.

Nombre completo			
Cargo que ocupa el representante legal en la entidad			
RUT			
Nacionalidad			
Género	Femenino		Masculino
Etnia	SI (Indique cual)		NO
Dirección de contacto			
Teléfono de contacto			

e-mail	
Profesión	
<p>Realice una breve reseña del asociado (<i>Indicar brevemente la historia del asociado, sus actividades y cuál es su vinculación con la propuesta</i>)</p> <p><i>Máximo 3.000 caracteres</i></p>	
<p>3.3. COMPROMISO DEL ASOCIADO <i>El asociado manifiesta su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.</i></p>	
Aporte total (\$)	
Aporte pecuniario (\$)	
Aporte no pecuniario (\$)	
<p>_____</p> <p>Firma Nombre y RUT</p>	

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA			
4.1. ETAPA DEL PROYECTO			
<i>Marque con una x la etapa en la que su proyecto se encuentra actualmente.</i>			
1. Pre-incubación	1.1	Idea sin financiamiento previo y sin ejecución de actividades	
	1.2	Con prototipo encaminado	
	1.3	Con prototipo funcional elaborado	
2. Incubación	2.1	En validación comercial	
3. Emprendimiento	3.1	Formalizado con menos de 1 año	X
	3.2	Formalizado con más de 1 año	
	3.3	En comercialización	
	3.4	En escalamiento	

4.2. DESCRIPCIÓN DE LA ETAPA EN QUE SE ENCUENTRA SU PROYECTO
<i>Describe las actividades que ya ha realizado en el marco de su proyecto.</i>
<p>Antes de realizar el proyecto actual, elaboraba sidra de manera artesanal y en bajas producciones, junto a mi padre. Posteriormente, empecé a elaborar cervezas con mi hermano y he asistido a algunas ferias como expositor en un stand.</p> <p>Para el desarrollo del proyecto actual, he podido acumular conocimiento, técnica y equipos e instrumentos.</p> <p>Actualmente, el emprendimiento que elabora el producto está constituido y en vías de obtener mi patente de productor de bebidas alcohólicas. El objetivo actual es rediseñar procesos, aumentar la producción y mejorar el estándar del producto.</p> <p>Mi proyecto corresponde a la elaboración de bebidas alcohólicas de nicho y amigables con el medio ambiente, usando el enfoque de economía circular. Las actividades que se han realizado a la fecha son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producciones prácticas de cerveza, sidra e hidromiel. • Capacitación en talleres de cerveza, cata y maridaje, y destilados. • Compra de insumos: agua purificada y miel de los bosques nativos de Loncoche. • Compra de equipos para cocción, fermentación y embotellado. • Compra de instrumentos de medición y equipos de limpieza. • Fan Page de Facebook.

- Asistencia como expositor a ferias temáticas.
- Formalización de una empresa: Constitución de empresa e inicio de actividades en el SII y SAG.
- Definición de equipo de trabajo.
- Planificación estratégica de la empresa.

4.3. OTROS FINANCIAMIENTOS EN SU PROYECTO

Describe si su proyecto ya ha recibido financiamiento o si se encuentra postulando a financiamiento de otras agencias del Estado y/o fondos privados. Si es así, indique el monto de recursos apalancados y explique para qué acciones en concreto necesita el apoyo de FIA.

Actualmente no he recibido ni estoy postulando a financiamiento de fondos públicos y privados. Lo que he realizado hasta el momento ha sido con recursos propios, de familiares y amigos.

4.4. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

*Describe brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, **EN ESPAÑOL**.*

La idea es generar una línea de bebidas alcohólicas de nicho, de baja graduación alcohólica, atractiva presentación y marketing, y con altos estándares medioambientales. Para esto, todas estas bebidas cumplirán con lo siguiente:

- *La graduación alcohólica será entre 2,5 y 4,5° ABV.*
- *La presentación de cada producto será especialmente atendida. Se trabajará con diseñadores para definir aspectos visuales del producto como: etiqueta, formato de producto, tipo de botella, presentación, etc.*
- *El marketing será dirigido para los segmentos: millenials y mujeres. Se utilizará apoyo publicitario mediante el uso de redes sociales como Facebook o Instagram.*
- *Procesos productivos con emisiones netas de Gases de Efecto Invernadero igual a cero o significativamente bajas.*
- *Procesos productivos cuyos residuos serán reutilizados. Se debe definir si esta reutilización será como abono para plantas, comida para animales, en el mismo emprendimiento o comprando servicios de recolección a un proveedor externo.*
- *Cumplimiento de la normativa.*

Para lograr lo anterior, se diseñará e implementará un plan de trabajo que permita lograr una producción inicial de 150 litros, incrementable cada 3 meses. Se realizará un producto mínimo viable, es decir, se elaborarán las botellas en su versión final, listo para la venta, equivalentes a la producción de 150 litros.

4.5. RESUMEN DE LA IDEA DE PROYECTO

Describe brevemente en qué consiste su idea de proyecto y qué busca con él, **EN INGLÉS.**

The idea is to generate a line of niche alcoholic beverages, low alcohol content, attractive presentation and marketing, and with high environmental standards. For this, all these drinks will comply with the following:

- *The alcohol content will be between 2.5 and 4.5 ° ABV.*
- *The presentation of each product will be specially attended. We will work with designers to define visual aspects of the product such as: label, product format, bottle type, presentation, etc.*
- *Marketing will be directed to the segments: millennials and women. Advertising support will be used through the use of social networks such as Facebook or Instagram.*
- *Productive processes with net emissions of Greenhouse Gases equal to zero or significantly low.*
- *Productive processes whose waste will be reused. It must be defined if this reuse will be as a fertilizer for plants, food for animals, in the same enterprise or buying collection services from an external supplier.*
- *Regulatory Assurance.*

To achieve the above, a work plan will be designed and implemented to achieve an initial production of 150 liters, increasing every 3 months. A viable minimum product will be made, that is, the bottles will be prepared in their final version, ready for sale, equivalent to the production of 150 liters.

4.6. ESTADO DEL ARTE DEL PROYECTO

Describe brevemente el estado del arte² asociado al problema y solución de su proyecto, indicando la fuente de información que lo respalda.

La situación actual del mercado de bebidas alcohólicas en Chile queda bien descrito por Euromonitor Internacional (2018): las bebidas alcohólicas crecieron a un ritmo más dinámico en 2016 después de años de comportamiento lento, marcado por la recesión económica y un aumento en las tasas de desempleo. Los factores que sostuvieron el crecimiento en un entorno bastante desfavorable fueron las categorías de nicho específicas, como la las cervezas económicas y premium, las bebidas Ready-To-Drink derivadas de destilados, el vino espumante, bourbon y gin. Esto se debió principalmente a las tendencias sociodemográficas y de consumo subyacentes, como los millenials, que no estaban dispuestos a comprometer su tiempo libre o sus presupuestos. Los consumidores chilenos también buscaron nuevos sabores a medida que el ron siguió perdiendo

² Describe las I+D+i (Investigación, desarrollo e innovación) más recientes y actuales sobre el tema en específico que aborda su propuesta.

aceptación, lo que ayudó a valorizar el crecimiento.

El panorama actual muestra que el mercado nacional es reactivo contra la demanda, no logrando innovar antes que las preferencias de consumo de los clientes se validen, especialmente para los segmentos de clientes descritos anteriormente.

Por lo anterior, se propone una estrategia innovadora en la definición de nuevos productos y características a lanzar, acompañado de un estudio de mercado que permita entregar pautas de las tendencias de actuales y futuras de consumo.

4.7. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD QUE INTENTA RESOLVER

Describe cuál es el problema y/u oportunidad que intenta abordar y cuál es la relevancia del tema para el sector agrario, agroalimentario y forestal y para la línea temática a la que postula.

No existen bebidas alcohólicas que sean reconocidas por su enfoque medioambiental, si bien, existen algunas campañas de reciclaje impulsados por grandes empresas. La tendencia de que los productos sean sustentables o éticamente producidos, es un requisito que los consumidores ya han hecho patente en otros productos como el café o los huevos, sin embargo, no se ha explotado este criterio en el segmento de las bebidas alcohólicas (si se está explotando en las aguas o jugos)

4.8. BENEFICIARIOS POTENCIALES

Describe quiénes son los beneficiarios y cómo se ven afectados por el problema y/u oportunidad que intenta abordar su propuesta.

Jóvenes y adultos de Chile, entre 25 y 50 años que consumen bebidas alcohólicas de nicho. Son exigentes, críticos y están dispuestos a pagar por la calidad y el buen servicio, ya que valoran lo auténtico, la innovación, la calidad, la pasión y el humor.

Se pueden distinguir los siguientes segmentos de clientes:

- Millenials: Jóvenes y adultos entre 25 y 35 años, usuarios habituales de la tecnología y redes sociales, las que ocupan para manifestar su convicción y cercanía con la marca. De acuerdo al Censo 2017, la población entre 20 y 39 años corresponde a 5,3 millones de personas, lo que correspondería a una cota máxima de la cantidad.
- Mujeres: En las últimas décadas, las mujeres han asumido una posición activa en el mercado, ya que fruto de sus mayores tasas de educación y participación en la fuerza laboral, ha aumentado su poder adquisitivo. Esto ha producido un refrescamiento en la industria de nicho, la cual ha desarrollado nuevos segmentos nicho como las bebidas Ready-To-Drink, bebidas de baja graduación alcohólica, bebidas de bajas calorías, espumantes con sabores, entre otras.

4.9. SOLUCIÓN INNOVADORA

Describe qué innovación propone para resolver el problema o aprovechar la oportunidad que detectó.

La idea es generar una línea de bebidas alcohólicas de nicho, de baja graduación alcohólica, atractiva presentación y marketing, y con altos estándares medioambientales. Para esto, se implementarán las siguientes innovaciones en el mercado de bebidas alcohólicas de nicho:

- La graduación alcohólica será entre 2,5 y 4,5° ABV.
- Procesos productivos con emisiones netas de Gases de Efecto Invernadero igual a cero o significativamente bajas.
- Procesos productivos cuyos residuos serán reutilizados. Se debe definir si esta reutilización será como abono para plantas, comida para animales, en el mismo emprendimiento o comprando servicios de recolección a un proveedor externo.

4.10. ¿DE QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN ESTÁ HABLANDO?

(Marque con una X todas aquellas opciones que apliquen).

Producto	X
Servicios	
Procesos	X
Modelos de negocios	X
Gestión comercial	
Otra, Indique Cual	

4.11. GRADO DE NOVEDAD Y NIVEL DE INCERTIDUMBRE

Explique a qué nivel de innovación corresponde su propuesta – copia, adaptación, mejora, creación o invención, y cuál es su incertidumbre³.

El grado de innovación corresponde a **creación** de línea específica de productos para un segmento de nicho, caracterizada por altos estándares propuestos. Además, se espera fruto del conocimiento de las tendencias del mercado, **inventar** bebidas que se puedan comercializar en el mercado, adelantándose a las preferencias actuales de consumo.

Por lo tanto, el nivel de incertidumbre es medio-alto, ya que no se sabe a priori como van a reaccionar las personas ante el ingreso de productos con los cuales no estaban previamente familiarizados.

³ El nivel de incertidumbre está asociado al nivel de innovación, si es una copia no tiene incertidumbre, en cambio, si es una invención tiene un nivel alto de incertidumbre.

4.12. BENEFICIO

Describe cómo sus clientes se beneficiarán con la innovación que quiere desarrollar.

El negocio corresponde a la producción y venta de hidromiel - bebida alcohólica de nicho obtenida a partir de la fermentación de una mezcla de agua y miel - en diferentes formatos: estilo, envase, volumen y a través de canales de distribución adecuados al tipo de producto.

La bebida tendrá como inspiración componentes históricos y tradicionales, pero siempre guiado por la búsqueda de un sabor distintivo de la competencia. Para esto, se impulsará la innovación y la experimentación de la receta y formas de expendio.

La relación con los proveedores, competencia, socios comerciales, clientes y usuarios será de dedicada atención, con el objetivo de contribuir a superar las expectativas del usuario en su experiencia de consumo.

Por lo anteriormente expuesto, la propuesta de valor se define como: entregar una **grata experiencia sensorial** de consumo a través de una **bebida fresca, aromática y de distintiva presentación**; además de una relación de **cercanía y construcción de confianza** con nuestros usuarios.

4.13. AMENAZAS

Describe qué amenazas y dificultades existen para el desarrollo y éxito de su propuesta.

Existen las siguientes amenazas:

- **Proveedores:** Existen diferentes tipos de proveedores de acuerdo a la etapa del proceso productivo en cuestión: de insumos, de equipos, de calidad, distribuidores.
 - Proveedores de Insumos: Los insumos principales son agua, miel, especias y frutas. Existen varios proveedores de buena calidad y precios bajos, ubicados a lo largo del territorio nacional.
 - Proveedores de Equipos para cocción, fermentación y embotellado: Existe una amplia gama de proveedores de bajo costo debido a la reciente explosión de la fabricación artesanal de cerveza; de proveedores con precios competitivos de la industria vitivinífera; y proveedores de alcance mundial. Un proveedor global de soluciones vía venta online es la empresa china Aliexpress.
 - Proveedores de calidad: Para instrumentos de medición y productos de limpieza. Tienen precios bajos debido al nivel de competitividad de la industria.
- **Distribuidores:** Existen variados tipos de distribuidores, por lo que esta categoría es

heterogénea. Se ubican a lo largo del territorio nacional y tienen diferentes condiciones de venta.

- *Competencia:* El mercado se concentra en un pocos grandes productores e importadores (de capitales nacionales y filiales de capitales extranjeros) y muchos productores e importadores artesanales atomizados. Dada la gran cantidad de actores, la competencia es alta, existiendo diferentes estrategias de venta: bajo precio, de nicho y calidad. Bajas barreras de entrada.
- *Productos sustitutos:* Como sustitutos están las bebidas no alcohólicas, incentivadas en gran parte por las nuevas regulaciones que se ponen en ejecución. La mayoría de productores grandes cuentan en su portafolio con bebidas sin alcohol.
- *Ingreso de nuevos competidores:* Chile es un exportador de categoría mundial de vinos y piscos, por lo que existe mucho conocimiento, materias primas e insumos disponibles. Además, el mercado presenta bajas barreras de entrada, por lo que la entrada de nueva competencia es muy fácil.

Como dificultades, se mencionan:

- *Acceso a financiamiento:* Se requiere aumentar el capital de trabajo cada vez que se decida aumentar la producción en volumen. Las micro empresas en Chile, poseen brechas de acceso a financiamiento en buenas condiciones (plazo, tasa, forma y fecha de pago).

Falta de redes de contacto: Bajo contacto con entidades públicas, asociaciones gremiales y distribuidores.

4.14. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA
Indique cuál es el objetivo general de su propuesta. El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.
Producir bebidas alcohólicas de nicho innovadoras, de baja graduación y con altos estándares medioambientales comercializables en el territorio nacional

4.15. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE) DE LA PROPUESTA
Señale un máximo de 5 objetivos específicos asociados al objetivo general de su propuesta. Los objetivos específicos 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. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

1	Realizar estudios de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho en Chile
2	Definir productos a desarrollar y especificaciones de estos (características técnicas y formato de presentación)
3	Desarrollar e implementar programa de producción (selección de insumos, equipos e instrumentos) para implementar el proyecto
4	Elaborar un plan de negocios de la empresa (canales de distribución, fuentes de costo/ingreso, clientes, proveedores, etc.)

5		
4.16. RESULTADOS QUE ESPERA ALCANZAR		
<i>Asocie cada Resultado Esperado a un objetivo específico, utilizando para ello la siguiente tabla. Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.</i>		
N ° OE	N° RE	RESULTADO ESPERADO (RE)
1	1.1	Mapeo de los principales actores y bebidas alcohólicas de nicho producidas en Chile
2	2.1	Listado de bebidas alcohólicas a producir con sus respectivas especificaciones técnicas
2	2.2	Formatos de presentación definidos (<i>etiqueta, envase, embalaje</i>)
3	3.1	Manual de producción
3	3.2	Producción de un volumen total de 150 lts en formato comercializable
4	4.1	Estrategia de comercialización

4.17. METODOLOGÍA
<i>Identifique y describa el conjunto de procedimientos, secuenciados en el tiempo, a través de los cuales se va a ejecutar el proyecto.</i>
OE1. Realizar estudios de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho en Chile
1.1 Definición de la situación base, descripción y análisis nacional e internacional de la producción y comercialización de las bebidas alcohólicas de nicho
1.2 Estudio de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho.
1.3 Identificación del mercado objetivo de las bebidas alcohólicas de nicho.
OE2. Definir productos a desarrollar y especificaciones de estos (características técnicas y formato de presentación)
2.1 Identificación de bebidas alcohólicas a producir
2.2 Identificación de las especificaciones técnicas de materias primas
2.3 Recolección y análisis de información de normativa nacional e internacional que regulen la producción
2.4 Selección de formatos de presentación (Etiqueta, envase, embalaje)

OE3. Desarrollar e implementar programa de producción (selección de insumos, equipos e instrumentos) para implementar el proyecto

- 3.1 Determinación de cantidad de materia prima para elaboración
- 3.2 Determinación de los equipos necesarios para la elaboración
- 3.3 Determinación de los rendimientos de producción de acuerdo a los equipos utilizados
- 3.4 Definición y determinación de parámetros de calidad
- 3.5 Análisis y evaluación de los efectos ambientales vinculados a la elaboración
- 3.6 Diseñar un sistema de control de calidad
- 3.7 Elaboración del Manual de Producción
- 3.8 Compra de materias primas, insumos y equipamiento requerido
- 3.9 Producción de bebidas en formato comercializable
- 3.10 Embotellado y almacenamiento

OE4. Elaborar un plan de negocios de la empresa (canales de distribución, fuentes de costo/ingreso, clientes, proveedores, recursos claves, etc.)

- 4.1. Definición del público objetivo
- 4.2 Definir y caracterizar la oferta
- 4.3 Diseñar y evaluar estrategias de comercialización

4.18. CARTA GANTT																														
Complete la carta Gantt de acuerdo a las actividades señaladas anteriormente.																														
N° OE	N° RE	Actividad ⁴	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6							
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	1.1	Definición de la situación base, descripción y análisis nacional e internacional de la producción y comercialización de las bebidas alcohólicas de nicho	X	X	X	X	X	X	X	X																				
1	1.1	Estudio de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho.					X	X	X	X	X	X	X	X																
1	1.1	Identificación del mercado objetivo de las bebidas alcohólicas de nicho.									X	X	X	X	X	X	X	X												
2	2.1	Identificación de bebidas alcohólicas a producir																	X	X	X	X								
2	2.1	Identificación de las especificaciones técnicas de materias primas																					X	X	X	X				
2	2.1	Recolección y análisis de información de normativa nacional e internacional que regulen la producción																												
2	2.2	Selección de formatos de presentación																												

⁴ Describa qué actividades deberá llevar a cabo para lograr los resultados planteados.

4	4.1	Definir y caracterizar la oferta																									
4	4.1	Diseñar y evaluar estrategias de comercialización																									

4.19. CARTA GANTT

Complete la carta Gantt de acuerdo a las actividades señaladas anteriormente.

N° OE	N° RE	Actividad ⁵	Mes 7				Mes 8				Mes 9				Mes 10				Mes 11				Mes 12			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1.1	Definición de la situación base, descripción y análisis nacional e internacional de la producción y comercialización de las bebidas alcohólicas de nicho																								
1	1.1	Estudio de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho.																								
1	1.1	Identificación del mercado objetivo de las bebidas alcohólicas de nicho.																								
2	2.1	Identificación de bebidas alcohólicas a producir																								
2	2.1	Identificación de las especificaciones técnicas de materias primas																								
2	2.1	Recolección y análisis de información de normativa nacional e internacional que regulen la producción	X	X	X	X																				
2	2.2	Selección de formatos de presentación (Etiqueta, envase, embalaje)					X	X	X	X	X	X	X	X												

⁵ Describa qué actividades deberá llevar a cabo para lograr los resultados planteados.



4	4.1	Diseñar y evaluar estrategias de comercialización																										
---	-----	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4.20. CARTA GANTT

Complete la carta Gantt de acuerdo a las actividades señaladas anteriormente.

N° OE	N° RE	Actividad ⁶	Mes 13				Mes 14				Mes 15				Mes 16				Mes 17				Mes 18			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	1.1	Definición de la situación base, descripción y análisis nacional e internacional de la producción y comercialización de las bebidas alcohólicas de nicho																								
1	1.1	Estudio de mercado de las bebidas alcohólicas de nicho.																								
1	1.1	Identificación del mercado objetivo de las bebidas alcohólicas de nicho.																								
2	2.1	Identificación de bebidas alcohólicas a producir																								
2	2.1	Identificación de las especificaciones técnicas de materias primas																								
2	2.1	Recolección y análisis de información de normativa nacional e internacional que regulen la producción																								
2	2.2	Selección de formatos de presentación (Etiqueta, envase, embalaje)																								

⁶ Describa qué actividades deberá llevar a cabo para lograr los resultados planteados.



4	4.1	Diseñar y evaluar estrategias de comercialización																						X	X	X	X
---	-----	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	---	---	---

4.21. EQUIPO TÉCNICO CON EL QUE TRABAJARÁ						
<i>Describe con qué personas llevará a cabo su propuesta, qué experiencia tienen para poder colaborar en el proyecto y cómo se van a organizar.</i>						
Nombre	Profesión	Experiencia laboral relacionada con el proyecto	Detallar actividad que realizará en el proyecto	Horas de dedicación a la propuesta (Totales)	Entidad en la cual se desempeña	Incremental (si/no)⁷
Álvaro Mardones	Ing. Civil Industrial	Investigación de mercados; Coordinador de proyectos	Coordinador de Proyecto	810	Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático	no
Carolina García	Ing. Civil Industrial	Investigación de mercados; Elaboración de reportes	Encargada de estudios e información técnica	405	CMPC Tissue	no
Jair Rocha	Ing. Civil Mecánico	Evaluación proyectos de EE; Elaboración de reportes	Asesor para la implementación del proyecto	360	Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático	sí

⁷ Profesionales que no son de planta, pero participarán en el proyecto, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.



4.22. ACTIVIDADES A REALIZAR POR TERCEROS

Si corresponde, indique en el siguiente cuadro las actividades que serán realizadas por terceros, que no son parte de su equipo técnico.

Descripción de la actividad a externalizar	Nombre de la persona o empresa a contratar	Experiencia en la actividad a realizar

ANEXOS

ANEXO 1. Certificado de nacimiento del postulante.

ANEXO 2. Currículum Vitae

Se debe presentar el CV del postulante (máximo 3 hojas y con un resumen de los últimos 5 años de experiencia), y si aplica de:

- Cada uno de los miembros del equipo técnico.
- Cada uno de los asociados con el que se llevará a cabo la propuesta.
- Cada uno de los servicios a tercero a contratar.

ANEXO 3. Cartas de compromiso

Se debe presentar una carta de compromiso de participación de cada uno de los asociados y miembros del equipo técnico en el siguiente formato:

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre completo**, RUT: XX.XXX.XXX-X, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente en la propuesta denominada "**Nombre de la propuesta**", presentado a la **Convocatoria "Proyectos de Emprendimiento Innovador 2018"**, de la Fundación para la Innovación Agraria.

Firma

ANEXO 4. Convenios de Colaboración para ejecución de la propuesta

Se debe presentar un documento que establezca formalmente la colaboración, si la propuesta considera colaboradores.

ANEXO 5. Identificación sector y subsector.

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
Dulceacuícolas	Peces
	Crustáceos
	Anfibios
	Moluscos
	Algas

Sector	Subsector
	Otros dulceacuícolas
	General para Sector Dulceacuícolas
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal
Gestión	Gestión
	General para General Subsector Gestión
Alimento	Congelados
	Deshidratados
	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas
	Harinas
	Mínimamente procesados
	Platos y productos preparados
	Panadería y pastas
	Confitería
	Ingredientes y aditivos (incluye colorantes)
	Suplemento alimenticio (incluye nutraceuticos)
	Cecinas y embutidos
	Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar)
	Miel y otros productos de la apicultura
	Vino
	Pisco
	Cerveza
	Otros alcoholes
	Productos forestales no madereros alimentarios
	Alimento funcional
	Ingrediente funcional
	Snacks
Chocolates	
Otros alimentos	
General para Sector Alimento	

Sector	Subsector
	Productos cárnicos
	Productos derivados de la industria avícola
	Aliños y especias
Producto forestal	Madera aserrada
	Celulosa
	Papeles y cartones
	Tableros y chapas
	Astillas
	Muebles
	Productos forestales no madereros no alimentarios
	Otros productos forestales
General Sector Producto forestal	
Acuícola	Peces
	Crustáceos
	Moluscos
	Algas
	Echinodermos
	Microorganismos animales
	Otros acuícolas
	General para Sector Acuícola
General	General para Sector General
Turismo	Agroturismo
	Turismo rural
	Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza
	Enoturismo
	Otros servicios de turismo
	General Sector turismo
Otros productos (elaborados)	Cosméticos
	Biotecnológicos
	Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas
	Biomasa / Biogás
	Farmacéuticos
	Textiles
	Cestería
	Otros productos



Sector	Subsector
	General para Sector Otros productos