



## INFORME TECNICO FINAL

<b>Nombre del proyecto</b>	<b>“Mejoramiento de procesos productivos para la Potencialización del Patrimonio Vitivinícola de la Sexta Región”</b>
<b>Código del proyecto</b>	PYT 2017-0850
<b>Informe final</b>	
<b>Período informado</b>	desde el 01.02.2018 hasta el 30.10.2019
<b>Fecha de entrega</b>	15.11.2019

<b>Nombre coordinador</b>	María Alejandra Toro Reyes
<b>Firma</b>	

## 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 dar cuenta de todas las actividades realizadas en el marco del proyecto, considerando todo el período de ejecución, incluyendo los resultados finales logrados del proyecto; la metodología utilizada y las modificaciones que se le introdujeron; y el uso y situación presente de los recursos utilizados, especialmente de aquellos provistos por FIA.
  - Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo 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 final y ser totalmente consistente con ella.
- Sobre los anexos del informe:
  - Deben incluir toda la información que complemente 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 el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. 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.

- El FIA se reserva el derecho de publicar una versión del Informe Final editada especialmente para estos efectos.

## CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES .....	5
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO.....	5
3.	RESUMEN EJECUTIVO .....	5
4.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	9
5.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	10
6.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	11
7.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO.....	36
8.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO.....	41
9.	POTENCIAL IMPACTO.....	44
10.	CAMBIOS EN EL ENTORNO.....	44
11.	DIFUSIÓN.....	45
12.	PRODUCTORES PARTICIPANTES .....	46
13.	CONSIDERACIONES GENERALES.....	46
14.	CONCLUSIONES .....	49
15.	RECOMENDACIONES .....	50
16.	ANEXOS.....	51
17.	BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA .....	55

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Comercializadora Santa Blanca Ltda.
Nombre(s) Asociado(s):	Singular Wines SPA A y V La Golondrina EIRL Jaime Núñez
Coordinador del Proyecto:	M. Alejandra Toro Reyes
Regiones de ejecución:	VI Región
Fecha de inicio iniciativa:	01-02-18
Fecha término Iniciativa:	30-10-19

## 2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto	
Aporte total FIA	
Aporte Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario
	Total

Acumulados a la Fecha	
Aportes FIA del proyecto	
1. Total de aportes FIA entregados	
2. Total de aportes FIA gastados	
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes FIA	
Aportes Contraparte del proyecto	
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario
	No Pecuniario
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario
	No Pecuniario
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario

## 3. RESUMEN EJECUTIVO

Informe técnico final  
V 2018-06-29

### 3.1 Resumen del período no informado

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante el período comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Dentro el último período no informado se realizaron las siguientes actividades, obteniendo los siguientes resultados:

1. Se terminaron de elaborar los vinos de la vendimia 2019, alcanzando la cantidad de litros planificados para cada uno. Se realizó embotellado de vino Cartesiano Chacolí 2019, Cartesiano Chicha 2019, Cartesiano Vino de pasas 2019, se embotellaron 1.400, 500 y 500 botellas de cada uno respectivamente.
2. Se continúa con la guarda y seguimiento de los vinos elaborados en las cosechas pasadas, para ello se continúan realizado periódicamente análisis de laboratorio, necesarios para poder asegurar la calidad final de ellos.
3. El día viernes 18 de octubre, se realizó la actividad de difusión como cierre del proyecto y presentación de la línea de vinos Cartesianos completa. Dicha actividad se realizó en nuestra bodega patrimonial, comenzando al medio día. Asistieron aproximadamente 30 personas a esta actividad. Entre los principales asistentes están dos de nuestros principales viticultores patrimoniales, dueños de tiendas online y físicas, prensa local, y autoridades como la subdirectora nacional de Prochile, la directora regional de la Oficina de Prochile, el director regional de Corfo y el director del centro de negocios de Rancagua. Todos los asistentes estaban muy felices, el formato de la actividad permitió difundir y comunicar nuestro proyecto desde su inicio, además que pudieran compartir entre todos los asistentes, disfrutando de la actividad, los vinos y el cóctel preparado.
4. En el ítem de compras para equipamiento, se recibieron las 9 barricas compradas, se reitemizaron recursos para realizar las compras de una despalilladora, una hidrolavadora industrial con accesorios para el lavado de barricas, 5 bins plásticos para fermentación. En el ítem de materiales e insumos, se diseñaron y compraron cajas para los vinos de 6 botellas para mercado nacional y cajas genéricas de 12 botellas para exportación, junto con todo lo necesario para el envasado de los vinos (corchos, botellas, tapas, diseño e impresión de etiquetas, lacre, entre otros).
5. A nivel de ventas, durante el transcurso del año 2019 crecimos en la cartera de clientes, tanto particulares, restaurantes y tiendas especializadas. Se mostró Cartesiano Pipeño 2018 a distintos importadores, el cual será exportado a Estados Unidos (California – Nueva York), el pedido se encuentra listo a la

espera de la reserva del barco, sin embargo, debido a la contingencia nacional de las últimas semanas, la fecha de embarque se ha visto atrasada. Cartesiano Chicha, vinos de pasas y chacolí, se están recién comenzando a concretar las ventas tras su lanzamiento en la actividad de difusión.

6. El vino fue presentado en la nueva guía de vinos llamada VINAU, en la cual obtuvo 92 puntos.
7. Dos de los asociados participaron en la feria Bocas Moradas en el Parque Arauco en el mes de septiembre, donde participaron además de sus vinos con el vino Cartesiano Pipeño 2018.

### 3.2 Resumen del proyecto

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante todo el período de ejecución del proyecto. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

1. El año 2018, se realizó un catastro de diez pequeños viticultores patrimoniales en la sexta de región, los cuales fueron visitados y diagnosticados. De los ocho agricultores seleccionados para la elaboración del vino pipeño y de uva de pasas para la vendimia 2018, finalmente se cosecharon las uvas de cinco de ellos. El año 2019, se catastraron tres nuevos viticultores patrimoniales, completando de esta manera el catastro del año anterior, alcanzando un total de trece viticultores patrimoniales. Para la elaboración de los vinos patrimoniales del año 2019 se seleccionaron y cosecharon 5 agricultores para la elaboración de los 4 vinos, y se logró firmar 4 acuerdos comerciales.
2. Con relación a la elaboración de vinos patrimoniales, en la vendimia 2018, se elaboraron 1.750 litros de vino pipeño, utilizándose las variedades Carignan y País. Dicho vino se envasó durante los primeros días de agosto del año 2018, obteniéndose aproximadamente 2.400 botellas de 750 cc. Los porcentajes finales del vino embotellado, fue de un 65% de variedad país y un 35% de variedad carignan. Junto con lo anterior, el año 2018 se elaboraron 1.450 litros de vino blanco destinado a vino de pasas, utilizándose las variedades patrimoniales Torontel y Moscatel de Frontignan. El resultado final del vino de pasas, no cumplió con la calidad buscada, por lo que se planificó para la vendimia del año 2019 incluir nuevamente la elaboración del vino de pasas con el fin de lograr elaborar un vino con la calidad deseada. En la vendimia 2019, se elaboraron los vinos patrimoniales (pipeño, chicha, chacolí y vino de pasas), se vinificaron las variedades: país, carignan, semillón, torontel, moscatel de frontignan y sauvignon blanc, sumando en conjunto más de 6.250 litros, cumpliendo de esta manera con

los resultados esperados planificados en el proyecto. Durante el mes de septiembre se envasaron 1.400 botellas de 750 cc de Chacolí (rotulado como “mezcla blanca” debido a requerimientos legales indicados por el SAG), 500 botellas de 750 cc de Chicha y 500 botellas de 500 cc de Vino de pasas.

3. Durante los años 2018 y 2019, se elaboraron los procedimientos para la elaboración del pipeño, vino de pasas, chacolí y chicha.
4. Durante la vendimia 2018, entre el ejecutor y los asociados, elaboraron más de 20.695 litros de vinos naturales, entre las variedades: Syrah, Petit Verdot, Cabernet Franc, Marselan, Carmenere, Petite Sirah, Malbec, Carignan, Semillón y Sauvignon blanc. Dicha suma cumple la meta del proyecto. En la vendimia 2019, se cosecharon y vinificaron en total más de 20.250 kilogramos, entre las variedades Syrah, Marselan, Petit Verdot, Malbec, Petite Sirah. Se realizó la guarda y seguimiento de los vinos elaborados en las dichas cosechas y las pasadas. Para ello se contrató a un profesional de laboratorio que permitió realizar periódicamente análisis, necesarios para asegurar la calidad de estos vinos, como la de los vinos patrimoniales.
5. Se realizó el acondicionamiento de la bodega patrimonial, lo cual consistió en la construcción de un nuevo radier, la aplicación de una resina epóxica como tratamiento sanitario sobre el radier, y la instalación eléctrica e iluminaria. Obteniendo así una bodega en condiciones óptimas para el trabajo, tanto a nivel productivo como en seguridad.
6. Para equipar la bodega se cotizaron y realizaron las compras de los siguientes equipos: seis cubas de acero inoxidable con full accesorios, una prensa lenticular, una bomba de vendimia, nueve barricas de roble, una despalilladora, una hidrolavadora industrial para agua fría y caliente con accesorios para lavado de barricas, y cinco bins de plástico para fermentar.
7. Se realizaron compras de distintos insumos y materiales, tales como insumos de laboratorio, mangueras y accesorios, cajas de carton, separadores de cajas, etiquetas y contra etiquetas, lacre, botellas, corchos, tapas, films, cintas de embalaje, placas y filtros, entre otros.
8. Se seleccionó el nombre de la asociación, compuesta por el ejecutor y los asociados, “Viticoautores”, se diseñó su logo e isotipo, junto con un concepto y manifiesto. Se eligió el nombre para la marca con la cual se están comercializando los vinos patrimoniales, “CARTESIANO”, y se diseñó el packaging, el cual incluye la etiqueta frontal, contra etiqueta y el uso de lacre en vez de cápsula. Se diseñaron las etiquetas de los 4 vinos patrimoniales a producir en este proyecto; Pipeño, Vino de pasas, Chacolí y Chicha.

9. Como estrategia de marketing y difusión. el vino “Cartesiano Pipeño 2018” fue presentado a distintas guías de vinos y master sommelier nacionales e internacionales obteniendo los siguientes puntajes:

- Guía Descorchados 2019, obtuvo un puntaje de 93 puntos y el premio de “Súper precio tinto”.
- Guía Vinau 2019 – 2020, 92 puntos.
- Master of Wine, Tim Atkin, Reporte 2019, 92 puntos
- Mesa de cata La CAV, 90 puntos.

Con Cartesiano Pipeño 2018 se participó en distintas ferias especializadas de vino, tal como Especial Mujer Portal Rancagua, Vino al Puerto en Valparaíso y en tres ediciones de la feria Bocas Moradas en Parque Arauco.

8. Se llevaron a cabo dos actividades de difusión, la primera actividad se realizó el día 10 de diciembre 2018. El objetivo de esta actividad fue presentar la asociación de viñas y el vino “Cartesiano Pipeño 2018” a autoridades de la región, pequeños viticultores patrimoniales catastrados y a diferentes profesionales del rubro, tales como distribuidores de vinos, dueños de tiendas y restaurantes, sommeliers, prensa regional y especializada, y público general. Fue realizada en la bodega de vinos patrimonial, y asistieron aproximadamente entre 30 y 40 personas. Los comentarios obtenidos fueron muy buenos, tanto el vino como la iniciativa gustó mucho cumpliendo todas las expectativas. La segunda actividad de difusión fue el 18 de octubre 2019, con el objetivo de cerrar el proyecto, y presentar los cuatro vinos de la Línea Cartesiano, actividad de formato muy parecido al anterior, la cual también se obtuvo una muy buena acogida, donde participaron aproximadamente 30 personas entre clientes, prensa, viticultores patrimoniales y autoridades.

9. A nivel de ventas, se cuenta con un distribuidor para el vino Cartesiano, y además de manera directa manejamos clientes intermediarios, entre tiendas físicas, online y restaurantes, y consumidores finales. Además, ya contamos con un importador en Estados Unidos.

10. Se elaboró un modelo de negocios, en base a la metodología CANVAS, estos gracias a la experiencia en el mercado y en el nicho de clientes que tienen tanto el ejecutor como los asociados.

#### **4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO**

Crear una propuesta de valor en conjunto, que muestre el patrimonio vitivinícola de la Sexta Región.

## 5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

### 5.1 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 al término del proyecto <sup>1</sup>
1	Elaborar vinos Patrimoniales de alta calidad e innovativos, rescatando las tradiciones vitivinícolas de la Región (chacolí, chicha, pipeño, vino de pasas, y vinos naturales) mejorando su calidad final y la consistencia en el tiempo a través de mejoras en el proceso de vinificación.	100
2	Asegurar uvas de calidad en la cantidad requerida para el óptimo desarrollo del proyecto en el corto, mediano y largo plazo, estableciendo una relación asociativa con pequeños productores de uva de la sexta región.	100
3	Elaborar un modelo de negocios exitoso para la producción y comercialización de los vinos patrimoniales producidos, el cual incluirá el desarrollo de imagen, marca y actividades de difusión de los productos finales	100

---

<sup>1</sup> Para obtener el porcentaje de avance de cada Objetivo específico (OE) se promedian los porcentajes de avances de los resultados esperados ligados a cada objetivo específico para obtener el porcentaje de avance de éste último.

## **6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)**

Para cada resultado esperado debe completar la descripción del cumplimiento y la documentación de respaldo.

### **6.1 Cuantificación del avance de los RE al término del proyecto**

El porcentaje de cumplimiento es el porcentaje de avance del resultado en relación con la línea base y la meta planteada. Se determina en función de los valores obtenidos en las mediciones realizadas para cada indicador de resultado.

El porcentaje de avance de un resultado no se define según el grado de avance que han tenido las actividades asociadas éste. Acorde a esta lógica, se puede realizar por completo una actividad sin lograr el resultado esperado que fue especificado en el Plan Operativo. En otros casos se puede estar en la mitad de la actividad y ya haber logrado el 100% del resultado esperado.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>2</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>8</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>3</sup>	Fórmula de cálculo <sup>4</sup>	Línea base <sup>5</sup>	Meta del indicador <sup>6</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>7</sup>		
1	1	Elaboración de chacolí	Litros de vino producido	Se mide la cantidad de litros que se obtuvo después de la vendimia	Sin producción, sin litros	2.000 litros	Posterior a vendimia 2019	Junio 2019	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Vinificación de Chacolí en la vendimia 2019. Se elaboraron 2.000 litros tal como estaba programado. Se elaboró con las variedades: Semillón, Moscatel de Frontignan y Sauvignon Blanc. Para lo cual se cosechó uva de los siguientes viticultores patrimoniales:

VARIEDAD	RAZÓN SOCIAL	VITICULTOR
SEMILLÓN	SOCIEDAD VINA SANTA BLANCA	Francisco Gonzalez Gómez
SEMILLÓN	SUCESIÓN LUZMIRA DE LAS MERCEDES ALIAGA TOLEDO	Enrique Orellana
SAUVIGNON BLANC	SOCIEDAD VINA SANTA BLANCA	Francisco Gonzalez Gómez
Moscatel FRONTIGNAN	VIÑA SELENTIA LIMITADA	Catalina Mayol

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

<sup>2</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>3</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>4</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>5</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>6</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>7</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>8</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Anexo N° 1. Declaración de cosecha SAG 2019 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda. Para variedades: Semillón y Savignon Blanc.

Anexo N°2. Declaración de cosecha SAG 2019 Singular Wines SPA. Para variedades: Moscatel de Frontignan.

Anexo N°3. Declaración de cosecha SAG 2019 A y V La Golondrina EIRL. Para variedades: Semillón.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>9</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>15</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>10</sup>	Fórmula de cálculo <sup>11</sup>	Línea base <sup>12</sup>	Meta del indicador <sup>13</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>14</sup>		
1	2	Elaboración de pipeño	Litros de vino producido	Se mide la cantidad de litros que se obtuvo después de la vendimia	Sin producción, sin litros	2.000 litros producidos (Vendimia 2018: 1.750 litros, Vendimia 2019: 250 litros)	Posterior a vendimia 2018	Junio 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									

<sup>9</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>10</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>11</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>12</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>13</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>14</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>15</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Durante la vendimia 2018 se realizó la vinificación del vino pipeño, para lo cual se utilizaron las variedades Carignan y País. A continuación, se copia tabla resumen de los agricultores, indicando los kilogramos de uva comprados a cada uno, las variedades correspondientes y los litros obtenidos al terminar la vinificación:

VARIEDAD	KILOGRAMOS DE UVAS COMPRADOS	RAZÓN SOCIAL	VITICULTOR	LITROS OBTENIDOS
CARIGNAN	1.000	SUCESIÓN LUZMIRA DE LAS MERCEDES ALIAGA TOLEDO	Enrique Orellana	680
PAÍS	905	AGRICOLA QUIAHUE LTDA	Salvador Correa	670
	840	<i>Sin iniciación de actividades en SII</i>	Rafael Acevedo	400

Total Pipeño 2.745

1.750

A comienzos de agosto 2018 se realizó el embotellado de este vino, obteniendo aproximadamente 2.400 botellas de 750 cc. En la vendimia 2019, se elaboró el saldo pendiente de 250 litros de pipeño, utilizando nuevamente las variedades País y Carignan.

VARIEDAD	RAZÓN SOCIAL	VITICULTOR
CARIGNAN	SUCESIÓN LUZMIRA DE LAS MERCEDES ALIAGA TOLEDO	Enrique Orellana
PAÍS	AGRICOLA QUIAHUE LTDA	Salvador Correa

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

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

- Como documentación de respaldo de los litros producidos en el año 2018:

Para el caso de los agricultores que tienen iniciación de actividades se adjunta la declaración de cosecha que se presenta al SAG, que corresponde a los litros de vinos por variedad y por valle elaborados durante la vendimia. Esta declaración la presenta la razón social que realizó la compra de la uva correspondiente:

Anexo N° 4. Declaración de cosecha SAG 2018 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda., por uva de Carignan.

Anexo N° 5. Declaración de cosecha SAG 2018 A y V La Golondrina EIRL, por uva de País de Agrícola Quiahue.

Para el agricultor que no presenta iniciación de actividades se adjunta el comprobante de compra:

Anexo N° 6. Recibo de Dinero Simple de Rafael Acevedo, uva país.

- Como documentación de respaldo para el año 2019:

Anexo N° 1. Declaración de cosecha SAG 2019 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda. Para variedades: País.

Anexo N° 3. Declaración de cosecha SAG 2019 A y V La Golondrina EIRL. Para variedades: país y carignan.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>16</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>22</sup>	% de cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>17</sup>	Fórmula de cálculo <sup>18</sup>	Línea base <sup>19</sup>	Meta del indicador <sup>20</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>21</sup>		
1	3	Elaboración de vino de pasas	Litros de vino producido	Se mide la cantidad de litros que se obtuvo después de la vendimia	Sin producción, sin litros	2.000 litros producidos	Posterior a vendimia 2019	Julio 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									

<sup>16</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>17</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>18</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>19</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>20</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>21</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>22</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.



Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>23</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>29</sup>	% cumplimiento de						
			Nombre del indicador <sup>24</sup>	Fórmula de cálculo <sup>25</sup>	Línea base <sup>26</sup>	Meta del indicador <sup>27</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>28</sup>								
1	4	Elaboración de chicha	Litros de vino producido	Se mide la cantidad de litros que se obtuvo después de la vendimia	Sin producción, sin litros	2.000 litros producidos	Posterior a la vendimia 2019	Julio 2019	100%						
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.															
Se vinificaron en la vendimia 2019, los 2.000 litros de Chicha que estaban planificados. Con la variedad país.															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIEDAD</th> <th>RAZÓN SOCIAL</th> <th>VITICULTOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PAÍS</td> <td>AGRICOLA QUIAHUE LTDA</td> <td>Salvador Correa</td> </tr> </tbody> </table>										VARIEDAD	RAZÓN SOCIAL	VITICULTOR	PAÍS	AGRICOLA QUIAHUE LTDA	Salvador Correa
VARIEDAD	RAZÓN SOCIAL	VITICULTOR													
PAÍS	AGRICOLA QUIAHUE LTDA	Salvador Correa													
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)															
Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.															
Anexo N° 1. Declaración de cosecha SAG 2019 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda. Para variedades: país															
Anexo N°3. Declaración de cosecha SAG 2019 A y V La Golondrina EIRL. Para variedades: país															

<sup>23</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>24</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>25</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>26</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>27</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>28</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>29</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>30</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>36</sup>	% de cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>31</sup>	Fórmula de cálculo <sup>32</sup>	Línea base <sup>33</sup>	Meta del indicador <sup>34</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>35</sup>		
1	5	Elaboración de vinos naturales	Litros de vino producido	Se mide la cantidad de litros que se obtuvo después de la vendimia	10.000 litros	15.000 litros producidos	Junio 2018	100%	+ 100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
<p>Durante la vendimia 2018, el ejecutor, Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda., y el Asociado, A y V La Golondrina elaboraron sus vinos naturales. El ejecutor, produjo este año 2018 7.395 litros de vino, de las variedades: Syrah, Petit Verdot, Cabernet Franc, Marselan y Carignan. Por su parte el asociado, produjo 13.300 litros de vinos, de las variedades: Carmenere, Petit Verdot, Petite Sirah, Malbec, Carignan, Semillón y Sauvignon blanc. La suma de los litros de ambos producidos esta temporada es 20.695 de litros. Por lo cual se cumple la meta. A pesar que el resultado esperado ya se cumple el año 2018, en la vendimia 2019 se cosecharon en total más de 20.250 kilogramos, entre las variedades Syrah, Marselan, Petit Verdot, Malbec, Petite Sirah, Cabernet Sauvignon, Carmenere, Carignan.</p>									
<p>Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.</p>									

<sup>30</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>31</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>32</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>33</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>34</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>35</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>36</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

- Como documentación de respaldo de los litros producidos en el año 2018:  
Anexo N° 4. Declaración de cosecha SAG 2018 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda.  
Anexo N° 5. Declaración de cosecha SAG 2018 A y V La Golondrina EIRL.
- Como documentación de respaldo de los litros producidos en el año 2019:  
Anexo 1. Declaración de cosecha SAG 2019 Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda.  
Anexo 2. Declaración de cosecha SAG 2019 Singular Wines SPA.  
Anexo 3. Declaración de cosecha SAG 2019 A y V La Golondrina EIRL.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>37</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>43</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>38</sup>	Fórmula de cálculo <sup>39</sup>	Línea base <sup>40</sup>	Meta del indicador <sup>41</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>42</sup>		
1	1	6	Acondicionamiento y reparación de radier de la bodega	Porcentaje de radier reparado y acondicionado	Radier de la bodega en mal estado y sin condiciones favorables para su limpieza y sanitización	Trabajo terminado correctamente	Marzo 2018	Abril 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Durante el mes de marzo y abril 2018 se hizo nuevamente el radier del piso de la bodega, como también de los soportes donde se ubicarían las cubas de acero inoxidable. La construcción del radier consideró dejar la pendiente adecuada y conductos necesarios para favorecer los cursos del agua y la correcta limpieza. Posteriormente como método de sanitización se aplicó una resina epóxica sobre todo el radier.									
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 8. Fotos de trabajos de acondicionamiento de radier de la bodega Anexo N° 9. Video Reparación radier bodega Parte 1 Anexo N° 10. Video Reparación radier bodega Parte 2 Anexo N° 11. Video Reparación radier bodega Parte 3									

<sup>37</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>38</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>39</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>40</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>41</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>42</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>43</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>44</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>45</sup>	Fórmula de cálculo <sup>46</sup>	Línea base <sup>47</sup>	Meta del indicador <sup>48</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>49</sup>	Fecha alcance meta real <sup>50</sup>	
1	7	Proceso de producción y control establecido	Elaboración de plan de trabajo y metodologías de seguimiento	Pan de trabajos para cada vino terminados	No existe	Procedimiento de cuatro vinos patrimoniales terminados	Posterior a la vendimia 2019	Julio 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Durante la vendimia 2018 se elaboró el protocolo de vinificación del vino pipeño y el de vino de pasas, y durante la vendimia 2019, se elaboró los protocolos de vinos patrimoniales chacolí y chicha.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 12. Protocolo de vinificación de vino pipeño Anexo N° 13. Protocolo de vinificación de vino de pasas Anexo N° 14. Protocolo de vinificación de vino chacolí Anexo N° 15. Protocolo de vinificación de chicha									

<sup>44</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>45</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>46</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>47</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>48</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>49</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>50</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>51</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>57</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>52</sup>	Fórmula de cálculo <sup>53</sup>	Línea base <sup>54</sup>	Meta del indicador <sup>55</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>56</sup>		
1	8	Bodega totalmente equipada	Porcentaje de avance	Maquinarias y equipos disponibles en la bodega	20% de bodega equipada	70% de bodega equipada	Octubre 2019	Octubre 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Para equipar la bodega durante el año 2018 y 2019, se compraron los siguientes equipos: 6 cubas de acero inoxidable full accesorios, las cuales se encuentran instaladas y operativas en la bodega (dos cubas de 1.500 litros, dos cubas de 2.000 litros y dos cubas de 2.500 litros), prensa lenticular, LDTC, bomba de vendimia para mostos y vinos con mangueras y accesorios, 9 barricas de roble, una despalilladora, una hidrolavadora industrial de agua fría y caliente con accesorios para lavado de barricas, 5 bins de plástico para fermentación.									
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 16. Foto de las seis cubas de acero inoxidable full accesorio compradas instaladas en la bodega Anexo N° 17. Foto de nueva prensa lenticular. Anexo N° 18. Foto de bomba para la vendimia. Anexo N° 19. Foto de nueve barricas Anexo N° 20. Foto de despalilladora Anexo N° 21. Foto de hidrolavadora Anexo N° 22. Foto de Bins plásticos									

<sup>51</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>52</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>53</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>54</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>55</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>56</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>57</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>58</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>64</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>59</sup>	Fórmula de cálculo <sup>60</sup>	Línea base <sup>61</sup>	Meta del indicador <sup>62</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>63</sup>		
1	9	Vinos con acidez volátil baja, nivel de anhídrido sulfuroso adecuado (vinos correctos)	Valores de acidez volátil (g/L), anhídrido sulfuroso libre (mg/L)	Análisis periódicos a los vinos realizados	Análisis de vinos esporádicos de acidez volátil y anhídrido sulfuroso libre	Seguimientos periódicos. Vinos con acidez volátil bajo 0.7 g/L y Anhídrido sulfuroso libre de 30 mg/L	Posterior a vendimia 2018	Julio 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
A partir del mes de abril 2018 y durante todos los meses del proyecto del año 2019, se cuenta con una laboratorista va a la bodega a realizar análisis de los vinos. De esta manera, se permitió un adecuado seguimiento periódico del estado de los vinos. Los principales parámetros medidos fueron alcohol, pH, acidez total, acidez volátil, cromatografías, anhídrido sulfuroso libre, anhídrido sulfuroso total.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo 23. Tabla resumen de principales análisis de laboratorios realizados a los vinos.									

<sup>58</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>59</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>60</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>61</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>62</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>63</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>64</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>65</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>71</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>66</sup>	Fórmula de cálculo <sup>67</sup>	Línea base <sup>68</sup>	Meta del indicador <sup>69</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>70</sup>		
2	1	Catastro de potenciales pequeños productores de la sexta región con las siguientes variedades: País, Carignan, Moscatel y Semillón (En número de productores y kilogramos producidos)	Número de productores catastrados y kilogramos producidos	Catastro obtenido	Sin Catastro	13 agricultores catastrados y 277.250 kilogramos producidos	Abril 2018	Abril 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									

<sup>65</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>66</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>67</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>68</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>69</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>70</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>71</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

<p>El año 2018 se realizó una prospección a agricultores patrimoniales en distintas zonas de la sexta región, lo cual permitió diagnosticar y seleccionar dentro de ellos a los agricultores con mayor potencialidad para producir el vino pipeño y el vino de pasas planificado para dicha temporada. El diagnóstico de los agricultores considera varios aspectos, tanto la calidad de la uva (materia prima), prácticas de manejo del cultivo, potencialidad, estado legal (iniciación en SII, registro SAG), entre otros. Cada aspecto con un porcentaje de importancia definido según nuestras prioridades. Finalmente, para la elaboración de los vinos de esta temporada se seleccionaron varios productores, no sólo uno por vino, con el fin de poder evaluar tanto el trabajo en conjunto como también el potencial de la uva y el terroir en la vinificación. Se catastraron 10 agricultores, y la suma de su producción alcanza los 277.250 kilogramos.</p> <p>Durante este año 2019, se realizaron visitas a los agricultores patrimoniales, y se catastraron 3 nuevos agricultores, lo cual permitió pasar la meta del indicador, que ya había sido cumplida el año anterior.</p>
<p>Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)</p> <p>Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.</p>
<p>Anexo N° 24. Tabla resumen con agricultores catastrados, año 2018 y 2019.</p> <p>Anexo N° 25. Fichas de productores seleccionados 2018</p> <p>Anexo N° 26. Fotos de visitas a agricultores y predios 2018 y 2019</p>

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>72</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>78</sup>	% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>73</sup>	Fórmula de cálculo <sup>74</sup>	Línea base <sup>75</sup>	Meta del indicador <sup>76</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>77</sup>		
2	2	Acuerdo comercial y plan de trabajo con pequeños productores patrimoniales seleccionados.	Número de acuerdos comerciales y planes de trabajo	Número de acuerdos comerciales firmados	No existe	4 acuerdos comerciales firmados y planes de trabajo firmados	Abril 2019	Abril 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Durante la temporada 2018, los acuerdos comerciales fueron solamente de palabra, ya que era muy reciente la relación con los agricultores para llegar a un acuerdo más formal. Algunos agricultores cumplieron el acuerdo, pero otros no. Durante el año 2019, se firmaron los convenios de cuatro agricultores para la compra de uva de dicho año.									
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 27. Convenios/ Acuerdos comerciales firmados									

<sup>72</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>73</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>74</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>75</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>76</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>77</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>78</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>79</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>85</sup>	% de cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>80</sup>	Fórmula de cálculo <sup>81</sup>	Línea base <sup>82</sup>	Meta del indicador <sup>83</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>84</sup>		
3	1	Elaboración de un modelo de negocios CANVAS para los vinos patrimoniales	Modelo de negocios CANVAS	Un modelo CANVAS elaborado durante el transcurso del proyecto	Modelo de negocios individuales del postulante y asociados	Modelo CANVAS creado y con todas las actualizaciones	Octubre 2019	Octubre 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se elaboró el modelo de negocios utilizando el modelo Canvas, el cual se actualizó y revisó durante el proyecto en base a las condiciones tanto internas como externas. Se elaboró mediante el trabajo en conjunto del ejecutor y los asociados, ya que todos tienen las experiencias en el rubro de comercialización de vinos a escala humana.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 28. Modelo de negocios CANVAS.									

<sup>79</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>80</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>81</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>82</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>83</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>84</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>85</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>86</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real <sup>92</sup>	% de cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>87</sup>	Fórmula de cálculo <sup>88</sup>	Línea base <sup>89</sup>	Meta del indicador <sup>90</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>91</sup>		
3	2	Creación del concepto reflejado en imagen, logo o sello	Logo o sello	Estado de avance del logo	No existe	Logo creado	Agosto 2018	Septiembre 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se elaboró el concepto de la asociación de las viñas y la selección del nombre: "Viticoautores". La Palabra "VITICOAUTORES", refleja todos los conceptos que queremos difundir, tales como "Proyecto Vitivinícola", "VI región", "Proyecto colectivo", "Compartimos la autoría con pequeños productores", "Vinos de autor". Se diseñó la imagen gráfica, que incluye logo e isotipo, como el manual de marca									
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 29. Logo de Viticoautores Anexo N° 30. Manual de Marca de Viticoautores									

Nº	Nº	Resultado	Indicador de Resultados (IR)		% de
----	----	-----------	------------------------------	--	------

<sup>86</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>87</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>88</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>89</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>90</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>91</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>92</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

OE	RE	Esperado <sup>93</sup> (RE)	Nombre del indicador <sup>94</sup>	Fórmula de cálculo <sup>95</sup>	Línea base <sup>96</sup>	Meta del indicador <sup>97</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>98</sup>	Fecha alcance meta real <sup>99</sup>	cumplimiento
3	3	Creación de una historia ligada al concepto	Elaboración ligada a la historia y concepto	Historia creada	No existe	Historia creada	Agosto 2018	Septiembre 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se elaboró una historia o manifiesto que explica los conceptos y convicciones que tiene la asociación Viticoautores. En resumen, VITICOAUTORES: Agrupación de viñateros que en conjunto buscan elaborar vinos que permitan rescatar, conservar y potenciar el patrimonio vitivinícola de la sexta región de Chile. Es un trabajo colaborativo desde el origen, entre nosotros y las uvas de pequeños viticultores patrimoniales. Estableciendo una conexión entre generaciones, complementando sabiduría, conocimientos, técnicas ancestrales y tradiciones, con la modernidad y la vanguardia.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 31. Historia/Manifiesto de asociación									

N°	N°	Resultado	Indicador de Resultados (IR)		%	de
----	----	-----------	------------------------------	--	---	----

<sup>93</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>94</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>95</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>96</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>97</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>98</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>99</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

OE	RE	Esperado <sup>100</sup> (RE)	Nombre del indicador <sup>101</sup>	Fórmula de cálculo <sup>102</sup>	Línea base <sup>103</sup>	Meta del indicador <sup>104</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>105</sup>	Fecha alcance meta real <sup>106</sup>	cumplimiento
3	4	Elaboración de una nueva marca para la comercialización de los vinos patrimoniales	Diseño de marca	Diseño de marca creada	No existe	Diseño de marca creada	Agosto 2018	Octubre 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se eligió el nombre de la marca para los vinos, la cual corresponde a Cartesiano. Con dicho nombre se comercializarán todos los vinos patrimoniales producidos. Cartesiano busca reflejar que los vinos patrimoniales elaborados son vinos originarios, honestos y auténticos, que permiten expresar el origen particular de cada uno. Como en un plano cartesiano, el punto de origen es el resultado de la intersección de las rectas, la combinación de factores que proyecta el origen de las coordenadas, el punto cero, el inicio de todo.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 32. Archivo detalle impresión Cartesiano Pipeño 2018, Chicha 2019, Vino de pasas 2019 y Chacolí (mezcla blanca) 2019									

<sup>100</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>101</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>102</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>103</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>104</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>105</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>106</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>107</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% cumplimiento de
			Nombre del indicador <sup>108</sup>	Fórmula de cálculo <sup>109</sup>	Línea base <sup>110</sup>	Meta del indicador <sup>111</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>112</sup>	Fecha alcance meta real <sup>113</sup>	
3	5	Diseño de packaging de vinos patrimoniales	Diseño de etiquetas, contra etiquetas y cajas	Diseños listos para impresión	No existe	Diseño de listos para impresión	Agosto 2018	Octubre 2018	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se diseñaron las 4 etiquetas de los vinos. Como cápsula se eligió el uso de lacre para todos los vinos menos la chicha, a la cual se utilizó tapa tipo corona, por lo que no fue posible poner lacre. Se diseñaron cajas de cartón genéricas de 6 unidades.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 32. Archivo detalle impresión Cartesiano Pipeño 2018, Chicha 2019, Vino de pasas 2019 y Chacolí (mezcla blanca) 2019 Anexo N° 33. Diseño de cajas de 6 unidades									

Nº	Nº	Resultado	Indicador de Resultados (IR)		%	de
----	----	-----------	------------------------------	--	---	----

<sup>107</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>108</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>109</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>110</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>111</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>112</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>113</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

OE	RE	Esperado <sup>114</sup> (RE)	Nombre del indicador <sup>115</sup>	Fórmula de cálculo <sup>116</sup>	Línea base <sup>117</sup>	Meta del indicador <sup>118</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>119</sup>	Fecha alcance meta real <sup>120</sup>	cumplimiento
3	6	Impresión de etiquetas de vinos patrimoniales	Porcentaje de impresión	Etiquetas impresas	0%	100% etiquetas impresas	Agosto 2019	Octubre 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
En diciembre del año 2018 se imprimieron las etiquetas del vino Cartesiano pipeño 2018, y entre septiembre y octubre 2019 se imprimieron las etiquetas de los vinos elaborados en la vendimia 2019, chicha, vino de pasas y chacolí.									
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.									
Anexo N° 34. Fotos de vinos con etiquetas.									

N°	N°	Resultado	Indicador de Resultados (IR)		%	de
----	----	-----------	------------------------------	--	---	----

<sup>114</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>115</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>116</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>117</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>118</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>119</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>120</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

OE	RE	Esperado <sup>121</sup> (RE)	Nombre del indicador <sup>122</sup>	Fórmula de cálculo <sup>123</sup>	Línea base <sup>124</sup>	Meta del indicador <sup>125</sup> (situación final)	Fecha alcance meta programada <sup>126</sup>	Fecha alcance meta real <sup>127</sup>	cumplimiento
3	7	Realizar actividades de lanzamiento para difusión de nueva marca de vinos patrimoniales	Asistentes a degustaciones	Nómina de asistentes	No se ha realizado	Una actividad realizada con más de 30 asistentes.	Septiembre 2019	Octubre 2019	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se realizan dos actividades de difusión:

1. Primera actividad de difusión: 10 de diciembre 2018 a las 12hrs. El objetivo de esta actividad fue presentar la asociación de viñas y el vino "Cartesiano Pipeño 2018" a autoridades de la región, pequeños viticultores patrimoniales catastrados y a diferentes profesionales del rubro, tales como distribuidores de vinos, dueños de tiendas y restaurantes, sommeliers, prensa regional y especializada, entre otros. Fue realizada en la bodega de vinos patrimonial, y asistieron aproximadamente entre 30 y 40 personas. Los comentarios obtenidos fueron muy buenos, el vino gustó mucho cumpliendo todas las expectativas.
2. Segunda actividad de difusión: 18 de octubre 2019 a las 12 hrs. El objetivo de esta actividad fue presentar la línea de vino Cartesiano completa (Pipeño, Vino de pasas, Chacolí y Chicha). De formato similar de la primera actividad, asistieron aproximadamente 30 personas, enólogos, sommeliers, enólogos, dueños de tiendas online y físicas y distintas autoridades regionales. Los comentarios y recepción fueron muy positivos nuevamente.

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

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

<sup>121</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>122</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>123</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>124</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>125</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>126</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

<sup>127</sup> Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

- Primera actividad en 2018:

Anexo N° 35. Invitación a actividad de difusión 10/12/18

Anexo N° 36. Listado de asistentes a actividad difusión 2018

Anexo N° 37. Fotos de la actividad de difusión 2018

Anexo N° 38. Reportaje de la actividad en el diario local "El Rancaguino, diciembre 2018

- Actividad de cierre 2019:

Anexo N° 39. Invitación a actividad de difusión 18/10/19

Anexo N° 40. Listado de asistentes a actividad difusión 2019

Anexo N° 41. Fotos de la actividad de difusión 2019

Anexo N° 42. Reportaje de la actividad en el diario local "El Rancaguino, octubre 2019

Anexo N° 43. Presentación de actividad de difusión de cierre del proyecto (ver archivo ppt digital)

## 6.2 Análisis de brecha.

Cuando corresponda, justificar las discrepancias entre los resultados programados y los obtenidos.

Todos los resultados programados se obtuvieron, las únicas diferencias en algunas ocasiones es que se realizaron un poco después de lo que estaba programado inicialmente.

## 7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y/o problemas enfrentados durante el desarrollo del proyecto. Se debe considerar aspectos como: conformación del equipo técnico, problemas metodológicos, adaptaciones y/o modificaciones de actividades, cambios de resultados, gestión y administrativos.

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
El año 2018, se elaboraron 1.750 litros de vino pipeño, utilizándose las variedades Carignan y País. Para la elaboración del vino pipeño se habían seleccionado cinco pequeños agricultores, llegando a un acuerdo de palabra con cada uno de ellos. Con la cosecha de los kilos de uva acordados con estos cinco agricultores	A pesar que con esta situación no se cumple con lo planificado (producir 2.000 litros de vino pipeño en el primer año del proyecto), tiene una consecuencia positiva ya que en la vendimia 2019 se vuelve a comprar uva a los pequeños viticultores y elaborar el vino pipeño. Esto permitió continuar el trabajo en conjunto, generar confianza y estrechar lazos.	En la vendimia del año 2019 se elaboran el saldo pendiente de los litros de vino pipeño (250 litros).

<p>lográbamos producir los 2.000 litros planificados. Sin embargo, al momento de la cosecha, dos de ellos desaparecieron, dejaron de contestar llamadas y no se pudieron ubicar. Lo que provocó no tener los kilogramos programados inicialmente para elaborar los 2.000 litros planificados para la vendimia 2018.</p>		
<p>Durante la vendimia 2019, se elaboraron 1.450 litros de vino blanco destinado a vino de pasas, utilizándose las variedades patrimoniales Torontel y Moscatel de Frontignan. En el resultado final del vino de pasas, no cumple con la calidad buscada. Esto se debió a que no se cosechó la uva en el momento óptimo, lo cual provoca que la concentración de azúcar final no corresponde al esperado en un vino de pasas. Para elaborar el vino de pasas, se debe cosechar mucho más tarde de lo habitual, cuando la baya presente un alto porcentaje de deshidratación y una alta concentración de azúcar. Situación que</p>	<p>La consecuencia negativa fue que no cumplimos con elaborar el vino de pasas en la vendimia 2018. Pero al igual que en el punto anterior, la consecuencia positiva en la vendimia 2019 se volvió a trabajar con los agricultores y de esta manera estrechar las relaciones. Se realizará un buen plan de manejo desde el inicio.</p>	<p>En la vendimia del año 2019 se elaboraron los 2.000 litros de vino de pasas.</p>

<p>no resultó para nada fácil con los agricultores, esperar estas condiciones les provocó mucho temor e inseguridad a que su producción se dañara por las lluvias del mes de abril. Faltó confianza de ellos hacia nosotros que íbamos a recibir la uva en dicho momento sin importar las condiciones, ya que nosotros prometimos hacernos cargo de lo que pasara. Lo cual provocó una cosecha sin las condiciones adecuadas, y al igual que en el pipeño que un agricultor no cumpliera con el acuerdo previo en vendernos la uva. Por lo cual se programó para elaborar nuevamente el vino de pasas con la calidad deseada.</p>		
<p>Se presentaron problemas con el funcionamiento de la Prensa. Durante el uso de la prensa durante la vendimia, se rompieron tres membranas las cuales tuvieron que ser reemplazadas. No es normal que suceda esto en tan poco tiempo. Después de una evaluación técnica, el proveedor asumió que hay un problema con la</p>	<p>Provocó demoras en los trabajos durante la vendimia en los momentos que se dañó la prensa. Como consecuencia positiva fue al cambiar la prensa se pudo optar por una de mayor tamaño, ya que durante su uso nos dimos cuenta que para un trabajo más eficiente era necesario una de mayor capacidad.</p>	<p>Se solicita al proveedor responder por la prensa con problemas, y además se solicita reitemización de recursos para poder realizar el cambio por una prensa de mayor capacidad, debido a que el costo de dicha prensa era un poco mayor.</p>

<p>prensa, por lo que se está en proceso de reemplazo de una nueva.</p>		
<p>No se encontró operario para la vendimia que cumpliera con las características buscadas. Por lo cual tanto el ejecutor como los asociados dedicaron más horas de las programadas para la elaboración de los vinos.</p>	<p>Como consecuencia positiva, el equipo técnico dedicó muchas más horas al trabajo durante la vendimia.</p>	<p>Los recursos que estaban destinados en el operario para esta temporada fueron reitemizados al ítem de infraestructura.</p>
<p>Al planificar el proyecto, en el ítem de gastos de Infraestructura del aporte de FIA al ejecutor, específicamente en la actividad de "acondicionamiento y adecuación de la infraestructura de bodega patrimonial" utilizada para la vinificación del ejecutor y los asociados, no se consideró la red eléctrica de la bodega ni tampoco la iluminación de esta. A medida que se acondicionó la bodega, se instalaron los equipos y maquinarias y se comenzó la vendimia, tanto el ejecutor como los asociados se dieron cuenta que se necesitaba establecer</p>	<p>Este cambio en el proyecto tiene consecuencias positivas, ya que permitió mejorar la eficiencia de trabajo, como también la seguridad dentro de la bodega.</p>	<p>Para realizar esto, se tuvo solicitar una reitemización de gastos hacia el ítem de infraestructura el cual fue autorizado.</p>

<p>una adecuada red eléctrica. De igual manera, la bodega no contaba con la iluminación necesaria, por lo que requería la instalación de lámparas a lo largo de la bodega con el fin de tener una iluminación uniforme y adecuada.</p>		
<p>La elección del nombre de la asociación y el diseño de su logo, como también el nombre de la marca para los vinos y el diseño de las etiquetas, tomó más tiempo del que teníamos planificado y proyectado. Esto debido a que buscamos siempre que el ejecutor y los asociados estuvieran de acuerdo con las elecciones y se sintieran totalmente representados.</p>	<p>Como consecuencia de esto se atrasó el inicio de venta del vino Cartesiano Pipeño 2018, como también el retraso de la primera actividad de difusión.</p>	<p>Se cambia la fecha de la primera actividad de difusión para el día 10 de diciembre.</p>
<p>No existe una certificación de denominación de origen de uvas y vinos de la variedad país en la sexta región. Según el decreto N° 464 de la zonificación vitícola y denominación de origen.</p>	<p>No fue posible rotular en la etiqueta frontal el valle de origen de las uvas del vino pipeño, dado que la ley no lo permite en aquellos vinos que no tienen certificación de denominación de origen. Esto tiene la consecuencia negativa en la comunicación a los consumidores del origen del vino.</p>	<p>Se rotuló en la contra etiqueta el valle de origen de las uvas, en este caso Valle de Colchagua.</p>
<p>Durante este trabajo surgió un inconveniente, según normativa del SAG y</p>	<p>El vino no pudo etiquetarse como Chacolí, lo que dificulta la comunicación de que</p>	<p>Por dicha razón en la etiqueta frontal del Chacolí se puso "Mezcla Blanca", y en la contra etiqueta se hace alusión a que se trata de un</p>

<p>rectificado por un funcionario, en Chile no se puede elaborar chacolí y venderlo como tal ya q está protegido a favor de Europa. El SAG no acepta etiquetado de productos que indican una DO protegida en un acuerdo. Tampoco se aceptan las expresiones “tipo, parecido, etc” o juegos de palabras que hagan alusión al nombre de la DO protegida.</p>	<p>tipo de vino corresponde al cliente final, y su diferenciación.</p>	<p>vino elaborado como Chacolí.</p>
--	--	-------------------------------------

## 8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

### 8.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.

<p><u>Año 2018</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cotizaciones de primera etapa de equipamiento de bodega (Cubas de acero inoxidable y prensa)</li> <li>2. Se seleccionan de uvas y variedades para la elaboración del vino pipeño, vino de</li> </ol>
---

- pasas y vinos naturales.
3. Selección y contratación de profesional de laboratorio
  4. Compra de primera etapa de equipamiento de la bodega (cubas de acero inoxidable y prensa), despalilladora y bombas quedan para próxima etapa.
  5. Acondicionamiento y reparación del radier de la bodega
  6. Aplicación de pintura sanitaria (resina epóxica) al nuevo radier de la bodega.
  7. Se realiza primera propuesta de modelo de negocios.
  8. En proceso de elaboración del plan de trabajo y metodologías de seguimiento del vino pipeño y vino de pasas.
  9. Se cosechan uvas para la elaboración del vino pipeño, vino de pasas y vinos naturales.
  10. Se realiza transporte y recepción de uva para elaboración de vino patrimonial vino pipeño, vino de pasas y vinos naturales.
  11. Se realizó despalillado y molienda de uva para elaboración de vino patrimonial vino pipeño, vino de pasas y vinos naturales.
  12. Se realizó encubado y fermentación de uva para elaboración de vino patrimonial de vino pipeño, vino de pasas y vinos naturales.
  13. Se realizó descube y trasiegos de uva para elaboración de vino patrimonial de vino pipeño, vino de pasas y vinos naturales.
  14. Se seleccionó diseñador para creación marca colectiva, historia y packaging de los vinos patrimoniales.
  15. Se realiza la guarda en barrica de los vinos naturales vendimiados.
  16. En proceso de diseño de marca colectiva, historia y packaging de los vinos patrimoniales.
  17. Cotización y compra de equipos y materiales de laboratorio.
  18. Desarrollo y creación marca colectiva
  19. Desarrollo y creación de historia y concepto
  20. Desarrollo y creación de packaging de vinos patrimoniales
  21. Guarda en barricas de uva para elaboración de vino patrimonial vino naturales cosecha 2018
  22. Pre envasado vino patrimonial vino pipeño
  23. Embotellado del vino pipeño
  24. Segunda etapa de equipamiento de bodega: cotización
  25. Compra segunda Etapa de Equipamiento de Bodega
  26. Pre envasado vino patrimonial vino de pasas
  27. Filtrado y embotellado vino patrimonial vino de pasas
  28. Presentación de los vinos a Prensa Especializada
  29. Lanzamiento de los vinos a Público General
  30. Pre envasado y embotellado de algunos vinos naturales elaborados en la vendimia 2018
  31. Presentación de los vinos a prensa especializada
  32. Lanzamiento de vinos a público en general
  33. Cotización de segunda etapa de equipamiento bodega
  34. Compra de segunda etapa de equipamiento de bodega
- Año 2019
35. Pre envasado de algunos vinos naturales
  36. Filtrado y embotellado de vinos naturales 2018
  37. Selección de uvas y variedades para elaboración de vino patrimonial chacolí
  38. Selección de uvas y variedades para elaboración de vino patrimonial chicha

39. Selección de uvas y variedades para elaboración de vino naturales
40. Cosecha de uva para elaboración de chacolí
41. Cosecha de uva para elaboración de chicha
42. Transporte y recepción de uva para elaboración de chacolí
43. Transporte y recepción de uva para elaboración de chicha
44. Transporte y recepción de uva para elaboración de vinos naturales
45. Encubado y fermentación de uva para chacolí
46. Encubado y fermentación de uva para chicha
47. Encubado y fermentación de uva para vinos naturales
48. Descube y trasiegos para chacolí
49. Descube y trasiegos para chicha
50. Descube y trasiegos para vinos naturales
51. Selección de uvas y variedades para elaboración de vino patrimonial vino de pasas
52. Selección de uvas y variedades para elaboración de pipeño
53. Cosecha de uva para elaboración de vino de pasas
54. Cosecha de uva para elaboración de pipeño
55. Transporte y recepción de uva para elaboración de vino de pasas
56. Transporte y recepción de uva para elaboración de pipeño
57. Encubado y fermentación de uva para vino de pasas
58. Encubado y fermentación de uva para pipeño
59. Descube y trasiegos para vino de pasas
60. Descube y trasiegos para pipeño
61. Guarda en barricas de vino para la elaboración de vinos patrimoniales y vinos naturales cosecha 2019
62. Pre envasado vino patrimonial chacolí
63. Pre envasado chicha
64. Pre envasado vino de pasas
65. Filtrado y embotellado de chacolí
66. Filtrado y embotellado chicha
67. Filtrado y embotellado vino de pasas
68. Realización de segunda actividad de difusión.

## **8.2 Actividades programadas y no realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.**

No aplica

## **8.3 Analizar las brechas entre las actividades programadas y realizadas durante el período de ejecución del proyecto.**

No aplica

## 9. POTENCIAL IMPACTO

### 9.1 Resultados intermedios y finales del proyecto.

Descripción y cuantificación de los resultados obtenidos al final del proyecto, y estimación de lograr otros en el futuro, comparación con los esperados, y razones que explican las discrepancias; ventas y/o anuales (\$), nivel de empleo anual (JH), número de productores o unidades de negocio que pueden haberse replicado y generación de nuevas ventas y/o servicios; nuevos empleos generados por efecto del proyecto, nuevas capacidades o competencias científicas, técnicas y profesionales generadas.

- Logramos elaborar 2.000 litros de pipeño, 2.000 litros de chicha, 2.000 litros de vino de pasas y 2.000 litros de chacolí con la calidad que buscábamos, embotellando litros de cada uno de ellos para su comercialización en el mercado nacional como internacional. La producción de cada vino en el futuro dependerá de cómo fluctúen sus ventas. Actualmente Cartesiano pipeño 2018, ya se encuentra en el mercado nacional, en distintas tiendas físicas y online, ad portas de ser exportado a Estado Unidos.
- Encontramos y catastramos viticultores patrimoniales en la sexta región, y logramos fidelizar nuestro trabajo en conjunto con cinco de ellos, tras la colaboración mutua en las vendimias 2018 y 2019. Buscamos mejorar las condiciones que tenían anteriormente, como por ejemplo pagando un valor por Kg de uva mayor al precio de mercado. Esperamos poder continuar trabajando con ellos durante los próximos años.
- Terminamos el proyecto con una bodega equipada y acondicionada como nos planificamos y requeríamos, con las condiciones necesarias para producir vinos de alta calidad. Lo cual nos permitirá continuar con un trabajo más eficiente y productivo, mejorando nuestras prácticas día a día. También el desarrollo de protocolos de vinificación que nos dejan muy contentos.

## 10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si existieron cambios en el entorno que afectaron la ejecución del proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros, y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos.

No aplica

## 11. DIFUSIÓN

Describa las actividades de difusión realizadas durante la ejecución del proyecto. Considere como anexos el material de difusión preparado y/o distribuido, las charlas, presentaciones y otras actividades similares.

	Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
1	10.12.18	Bodega Patrimonial, Av. Las Torres 698, Rancagua	Degustación de vinos y presentación de proyecto	40	Anexo N° 35. Invitación a actividad de difusión 10/12/18 Anexo N° 36. Listado de asistentes a actividad difusión 2018 Anexo N° 37. Fotos de la actividad de difusión 2018 Anexo N° 38. Reportaje de la actividad en el diario local "El Rancaguino, diciembre 2018
2	18.10.19	Bodega Patrimonial, Av. Las Torres 698, Rancagua	Degustación de vinos y cierre de proyecto	30	Anexo N° 39. Invitación a actividad de difusión 18/10/19 Anexo N° 40. Listado de asistentes a actividad difusión 2019 Anexo N° 41. Fotos de la actividad de difusión 2019 Anexo N° 42. Reportaje de la actividad en el diario local "El Rancaguino", octubre 2019 Anexo N° 43. Presentación de actividad de difusión de cierre del proyecto (ver

					archivo ppt digital)
			Total participantes	70	

## 12. PRODUCTORES PARTICIPANTES

Complete los siguientes cuadros con la información de los productores participantes del proyecto.

### 12.1 Antecedentes globales de participación de productores

Debe indicar el número de productores para cada Región de ejecución del proyecto.

Región	Tipo productor	N° de mujeres	N° de hombres	Etnia (Si corresponde, indicar el N° de productores por etnia)	Totales
VI	Productores pequeños		4		4
	Productores medianos-grandes	1	1		2
	Productores pequeños				
	Productores medianos-grandes				
	<b>Totales</b>	<b>1</b>	<b>5</b>		

### 12.2 Antecedentes específicos de participación de productores

Nombre	Ubicación Predio			Superficie Há.	Fecha ingreso al proyecto
	Región	Comuna	Dirección Postal		
Enrique Orellana	VI	La Patagua		15	01-03-18
Catalina Mayol	VI	San Fernando		0,3	01-03-18
Anibal Muñoz	VI	La Patagua		8	01-03-18
Salvador Correa	VI	San Pedro de Alcántara		6,5	01-03-18
Rafael Acevedo	VI	Peñablanca		1	01-03-18
Francisco Gonzalez	VI	Rancagua		30	01-03-19

## 13. CONSIDERACIONES GENERALES

**13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos permitieron alcanzar el objetivo general del proyecto?**

Los resultados obtenidos tras terminar el proyecto nos permitieron lograr el objetivo general, es decir crear una propuesta de valor en conjunto, entre ejecutor, asociados y pequeños vitivinicultores patrimoniales, que muestre y difundan el patrimonio vitivinícola de la Sexta Región. Estamos conformes con el trabajo con los pequeños agricultores, del equipo que hemos formado, los cuatro vinos patrimoniales que elaboramos durante las dos vendimias, como también de la bodega que acondicionamos y equipamos, la cual nos facilitó el trabajo, potenciando la eficiencia y la calidad final de nuestros productos. El trabajo de imagen de marca que desarrollamos nos ha contribuido en la entrada al mercado con nuestros nuevos productos, permitiendo comunicar nuestras convicciones a los consumidores finales de una manera llamativa.

**13.2 ¿Cómo fue el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?**

El equipo técnico está compuesto en su mayoría por el ejecutor y los asociados, el trabajo en equipo ha sido muy bueno, logrando un buen complemento entre las ideas y los conocimientos de cada uno.

**13.3 A su juicio, ¿Cuál fue la innovación más importante alcanzada por el proyecto?**

La innovación más importante alcanzada en el proyecto a nuestro juicio, fue la misma que nos propusimos al momento que comenzamos a trabajar en la postulación a esta convocatoria: elaborar vinos patrimoniales, como pipeño, chacolí, vino de pasas y chicha, fieles a su origen, tanto de la uva patrimonial como el proceso de elaboración tradicional, logrando como producto final vinos de alta calidad. Vinos capaces de competir a la par con cualquier otro vino. Y elaborados de una manera colaborativa entre 3 viñas y un viticultor, de esta manera el producto final es el resultado de una combinación de técnicas, carácter y pasión. Enriquecido con un packaging vanguardista, que cumple con los requerimientos del mercado, capaz diferenciarse en las góndolas.



**13.4 Mencione otros aspectos que considere relevante informar, (si los hubiere).**

No aplica.

**14. CONCLUSIONES**

Realice un análisis global de las principales conclusiones obtenidas luego de la ejecución del proyecto.

Nos encontramos muy felices después de la ejecución del proyecto, debido a muchas razones. Primero, logramos verificar que existe un gran patrimonio vitivinícola en la sexta región, existen viñedos patrimoniales con alta calidad potencial en el valle de Cachapoal y Colchagua, y que mediante un trabajo serio con los viticultores y después en la bodega se pueden lograr grandes vinos. Este modelo se puede de todas maneras replicar a una mayor escala, y es perfectamente viable. Existe un gran desafío de marketing y comunicación que se debe ir desarrollando, pocas personas y consumidores conocen la faceta patrimonial de estos valles y región, por lo cual debe ser mostrado.

Segundo, logramos exitosamente trabajar en equipo, complementándonos y aprendiendo unos de otros, tanto entre el ejecutor y los asociados, como también con los viticultores patrimoniales. Lo cual nos llevó y permitió lograr los resultados que nos habíamos propuesto tanto cuantitativamente como cualitativamente, e innovar en todo lo que realizamos.

Por otro lado, felices de conocer y trabajar con FIA y todo su equipo, durante toda la ejecución del proyecto nos sentimos muy apoyados y acompañados. Siempre hubo muy buena disposición en colaborar y buscar soluciones a nuestros requerimientos, y más aún de manera rápida, lo cual permitió que nunca se viera estancado algún proceso.

Hasta la fecha estamos muy conformes del recibimiento que han tenido todos nuestros vinos patrimoniales, nuestro Cartesiano pipeño ha sido degustado por críticos importantes a nivel mundial, y ya está en proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, ciertamente no esperábamos que la internacionalización iba a ser tan rápido.

## 15. RECOMENDACIONES

Señale si tiene sugerencias en relación a lo trabajado durante el proyecto (considere aspectos técnicos, financieros, administrativos u otro).

Durante todo el transcurso de la ejecución del proyecto nos sentimos muy apoyados por el equipo de FIA, tanto el equipo técnico como financiero, todas las inquietudes y consultas fueron rápidamente acogidas, sin tener ningún inconveniente, como también las soluciones frente a los cambios que hubo en el camino. Por lo cual no tenemos sugerencias ni recomendaciones.

## 16. ANEXOS

Anexo N° 1. Declaración de cosecha SAG 2019, Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda.

Anexo N°2. Declaración de cosecha SAG 2019, Singular Wines SPA.

Anexo N°3. Declaración de cosecha SAG 2019, A y V La Golondrina EIRL.

Anexo N° 4. Declaración de cosecha SAG 2018, Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda

Anexo N° 5. Declaración de cosecha SAG 2018, de A y V La Golondrina EIRL

Anexo N° 6. Recibo de Dinero Simple de Rafael Acevedo, uva país.

Anexo N° 7 Declaración de cosecha SAG 2018 Singular Wines SPA

Anexo N° 8. Fotos de trabajos de acondicionamiento de radier de la bodega

Anexo N° 9. Video Reparación radier bodega Parte 1

Anexo N° 10. Video Reparación radier bodega Parte 2

Anexo N° 11. Video Reparación radier bodega Parte 3

Anexo N° 12. Protocolo de vinificación de vino pipeño

Anexo N° 13. Protocolo de vinificación de vino de pasas

Anexo N° 14. Protocolo de vinificación de vino chacolí

Anexo N° 15. Protocolo de vinificación de chicha

Anexo N° 16. Foto de las seis cubas de acero inoxidable full accesorio compradas instaladas en la bodega

Anexo N° 17. Foto de nueva prensa lenticular.

Anexo N° 18. Foto de bomba para la vendimia.

Anexo N° 19. Foto de nueve barricas

Anexo N° 20. Foto de despalladora

Anexo N° 21. Foto de hidrolavadora

Anexo N° 22. Foto de Bins plásticos

Anexo N° 23. Tabla resumen de principales análisis de laboratorios realizados a los vinos.

Anexo N° 24. Tabla resumen con agricultores catastrados, actualizada con los nuevos catastrados el año 2019.

Anexo N° 25. Fichas de productores seleccionados 2018

Anexo N° 26. Fotos de visitas a agricultores y predios 2018 y 2019

Anexo N° 27. Convenios/ Acuerdos comerciales firmados

Anexo N° 28. Modelo de negocios CANVAS.

Anexo N° 29. Logo de Viticoautores

Anexo N° 30. Manual de Marca de Viticoautores

Anexo N° 31. Historia/Manifiesto de asociación

Anexo N° 32. Archivo detalle impresión Cartesiano Pipeño 2018, Chicha 2019, Vino de pasas 2019 y Chacolí (mezcla blanca) 2019

Anexo N° 33. Diseño de cajas de 6 unidades

Anexo N° 34. Fotos de vinos con etiquetas.

Anexo N° 35. Invitación a actividad de difusión 10/12/18

Anexo N° 36. Listado de asistentes a actividad difusión 2018

Anexo N° 37. Fotos de la actividad de difusión 2018

- Anexo N° 38. Reportaje de la actividad en el diario local “El Rancaguino, diciembre 2018
- Anexo N° 39. Invitación a actividad de difusión 18/10/19
- Anexo N° 40. Listado de asistentes a actividad difusión 2019
- Anexo N° 41. Fotos de la actividad de difusión 2019
- Anexo N° 42. Reportaje de la actividad en el diario local “El Rancaguino”, octubre 2019
- Anexo N° 43. Presentación de actividad de difusión de cierre del proyecto (ver archivo ppt digital)

Anexo N° 8. Fotos de trabajos de acondicionamiento de radier de la bodega







- Anexo N° 9. Video Reparación radier bodega Parte 1 (ver en pendrive)
- Anexo N° 10. Video Reparación radier bodega Parte 2 (ver en pendrive)
- Anexo N° 11. Video Reparación radier bodega Parte 3 (ver en pendrive)

## Protocolo de Vinificación Pipeño

### 1. Cosecha y Recepción.

#### a) Cosecha.

La cosecha se realizará en bins, los cuales deben estar bien lavados y libres de residuos de uva o tierra en su interior. Los bins no se cargarán con más de 400 kg. para evitar que las uvas se maltraten. Durante la cosecha, se deben mantener los bins a la sombra mientras esperan ser cargados en el camión.

#### b) Recepción.

- Identificación de la uva (Procedencia, productor, cuartel, etc.) y pesaje.
- No Botrytis o muy bajo porcentaje lo mismo para el oídio y pasas. Si hay presencia de éstos discutir con equipo enológico antes de ser molido.
- No debe haber elementos como hojas, piedras, sarmientos, pámpanos, racimos con daños evidentes, racimos pasas y otros al momento de entrar la uva a la despalladora.
- Debe venir con máximo 400 kg. Cada bins.
- No debe venir con cantidad de jugo en el fondo que evidencie un mal trato de la uva al cortar.
- Bins no deben tener tierra en los pies, ni tierra evidente proveniente del traslado. Si tiene, lavar.
- Verificar el lote de uva antes de procesar.
- Los bins deben ser lavados con la hidrolavadora inmediatamente después de ser descargados.
- % de defectos se calcula de acuerdo al número que se encuentre respecto al total de racimos.
- Todos los documentos (Guías, Fichas de Recepción, Pesajes, Etc.) Tienen que quedar archivados en la carpeta correspondiente al final del día.

#### c) Muestreo Uva.

- 3-8 Bins, muestrear 3.
- 9-15 Bins, muestrear 5.

#### d) Análisis

- Grados Brix

- Grado Alcohol Probable (Por Brix)
- Acidez Total
- Temperatura
- Densidad

\* Si la uva viniese de diferentes cuarteles se debe identificar en el análisis y hacerlos por separado.

## **2. Molienda.**

### **a) Molienda.**

Se eliminarán los excesos de hojas, sarmientos o cualquier otra suciedad en los Bins antes de entrar a la despalilladora. En el caso que la uva venga con muchas hojas hay que poner una persona a limpiar en la cinta antes de la despalilladora.

La despalilladora deberá estar regulada para no romper el raquis, y al mismo tiempo que no salga uva adherida a los escobajos en la descarga. Apertura de la moledora suave, para que apenas rompa el grano.

La uva se vaciará al poso de recepción de a un Bins a la vez, **NO** se puede juntar uva en el poso para evitar el maltrato por acumulación de la misma en el sinfín.

Las aplicaciones se harán después de la moledora directo a la bomba de vendimia, estas se harán de forma homogénea.

### **b) Adiciones.**

- SO<sub>2</sub> : 5 gr/HL
- Levadura : 25 gr/HL, sólo en caso de indicarse.

\*Las dosis en HL se calculan al 70% de rendimiento sobre los kilos totales.

## **3. Fermentación Alcohólica.**

### **a) Correcciones.**

Luego de la molienda, una vez que sube la temperatura naturalmente hasta 20°C, se hace análisis completo (GAP, °D, AT, pH, °Brix, T° y FAN). En base a estos análisis y degustación, se corrige:

- pH a 3,6 o AT a 5,6 gr/L (Con Ac. Tartárico) según decisión enológica.
- FAN: 300 mg/L de N Asimilable (Con DAP)

### **b) Adiciones.**

- Thiazote : 20 gr/HL (Parcializado en 10 al inicio y 10 a 1070)

### **c) Temperatura.**

Durante la fermentación la temperatura no debe pasar los 27°C (Ideal 25°), , en el caso de tener control de temperatura, si sube, abrir las chaquetas de frío y controlar la temperatura cada hora para evitar que la temperatura baje mucho.

d) Pisoneos.

Densidad	Frecuencia
Inicio - 1050	2 diarios
1050 -1000	1 diario
1000 - Seco	Hundir orujos solamente

\*Todos los pisoneos tienen que ser confirmados por decisión enológica después de la degustación diaria de las cubas.

e) Adiciones durante la Fermentación.

- En caso de reducciones aplicar DAP a 10 gr/HL, No se harán aplicaciones a densidades menores de 1020.
- 10 gr/HL de Thiazote a D°1070.

**4. Maceración Post Fermentativa**

Se definirá caso a caso mediante degustación, pero nada se descuba con más de 2,5 gr/L de A.R.

En caso de maceración PF, esta se realizará procurando que la temperatura no suba a más de 28°C, mojando el sombrero diariamente y degustando las cubas todos los días para verificar avances y evitar cualquier evolución no deseada.

## Protocolo de Vinificación del Vino de Pasas

### 5. Cosecha y Recepción.

#### e) Cosecha.

La cosecha se realizará en bins, los cuales deben estar bien lavados y libres de residuos de uva o tierra en su interior. Los bins no se cargarán con más de 400 kg. para evitar que las uvas se maltraten. Durante la cosecha, se deben mantener los bins a la sombra mientras esperan ser cargados en el camión.

#### f) Recepción.

- Identificación de la uva (Procedencia, productor, cuartel, etc.) y pesaje.
- Bajo porcentaje de pudrición ácida.
- No debe haber elementos como hojas, piedras, sarmientos, pámpanos, racimos con daños evidentes, racimos pasas y otros al momento de entrar la uva a la despalilladora.
- Debe venir con máximo 400 kg. Cada bins.
- No debe venir con cantidad de jugo en el fondo que evidencie un mal trato de la uva al cortar.
- Bins no deben tener tierra en los pies, ni tierra evidente proveniente del traslado. Si tiene, lavar.
- Verificar el lote de uva antes de procesar.
- Los bins deben ser lavados con la hidrolavadora inmediatamente después de ser descargados.
- % de defectos se calcula de acuerdo al número que se encuentre respecto al total de racimos.
- Todos los documentos (Guías, Fichas de Recepción, Pesajes, Etc.) Tienen que quedar archivados en la carpeta correspondiente al final del día.

#### g) Muestreo Uva.

- 3-8 Bins, muestrear 3.
- 9-15 Bins, muestrear 5.

#### h) Análisis

- Grados Brix
- Grado Alcohol Probable (Por Brix)
- Acidez Total
- Temperatura
- Densidad

\* Si la uva viniese de diferentes cuarteles se debe identificar en el análisis y hacerlos por separado.

## **6. Molienda y prensado**

### **c) Molienda.**

Se eliminarán los excesos de hojas, sarmientos o cualquier otra suciedad en los Bins antes de entrar a la despalladora. En el caso que la uva venga con muchas hojas hay que poner una persona a limpiar en la cinta antes de la despalladora.

La despalladora deberá estar regulada para no romper el raquis, y al mismo tiempo que no salga uva adherida a los escobajos en la descarga. Apertura de la moledora suave, para que apenas rompa el grano.

Las aplicaciones se harán después de la moledora directo a la bomba de vendimia, estas se harán de forma homogénea.

### **d) Prensado**

La Uva y el mosto obtenido pasarán directamente de la bomba de vendimia a la prensa, donde esta será prensada hasta 1,8 bar de presión en tres ciclos continuos, según programa de automatización ya establecido.

El jugo obtenido del prensado será decantado durante 24 a 48 horas. Luego de este período el jugo decantado será trasegado a la cuba de fermentación.

### **e) Adiciones.**

- SO<sub>2</sub> : 5 gr/HL
- Enzimas pectolíticas : 2 mL/HL
- Levadura : 25 gr/HL, sólo en caso de indicarse.

**\*Las dosis en HL se calculan al 70% de rendimiento sobre los kilos totales.**

## **7. Fermentación Alcohólica.**

### **f) Correcciones.**

Luego de la decantación, una vez que sube la temperatura naturalmente hasta 20°C, se hace análisis completo (GAP, °D, AT, pH, °Brix, T° y FAN). En base a estos análisis y degustación, se corrige:

- pH a 3,6 o AT a 5,6 gr/L (Con Ac. Tartárico) según decisión enológica.
- FAN: 300 mg/L de N Asimilable (Con DAP)

### **g) Adiciones.**

- Thiazote : 20 gr/HL (Parcializado en 10 al inicio y 10 a 1070)

### **h) Temperatura.**

Durante la fermentación la temperatura no debe pasar los 27°C (Ideal 25°), si sube, en el caso de tener control de temperatura, abrir las chaquetas de frío y controlar la temperatura cada hora para evitar que la temperatura baje mucho.

### **i) Adiciones durante la Fermentación.**

En caso de reducciones aplicar DAP a 10 gr/HL, No se harán aplicaciones a densidades menores de 1020.

10 gr/HL de Thiazote a D°1070.

*j) Contenido de azúcar residual deseado*

Una vez alcanzado el contenido de azúcar residual deseado (entre 80 y 100 gr/L), el vino se trasiega a bajas temperaturas, sulfitándolo para detener la fermentación.

## Anexo N° 14. Protocolo de vinificación de vino chacolí

### Protocolo de Vinificación Chacoli

#### **8. Cosecha y Recepción.**

##### *i) Cosecha.*

La cosecha se realizará en bins, los cuales deben estar bien lavados y libres de residuos de uva o tierra en su interior. Los bins no se cargarán con más de 400 kg. para evitar que las uvas se maltraten. Durante la cosecha, se deben mantener los bins a la sombra mientras esperan ser cargados en el camión.

##### *j) Recepción.*

- Identificación de la uva (Procedencia, productor, cuartel, etc.) y pesaje.
- No Botrytis o muy bajo porcentaje lo mismo para el oídio y pasas. Si hay presencia de éstos discutir con equipo enológico antes de ser molido.
- No debe haber elementos como hojas, piedras, sarmientos, pámpanos, racimos con daños evidentes, racimos pasas y otros al momento de entrar la uva a la despalladora.
- Debe venir con máximo 400 kg. Cada bins.
- No debe venir con cantidad de jugo en el fondo que evidencie un mal trato de la uva al cortar.
- Bins no deben tener tierra en los pies, ni tierra evidente proveniente del traslado. Si tiene, lavar.
- Verificar el lote de uva antes de procesar.
- Los bins deben ser lavados con la hidrolavadora inmediatamente después de ser descargados.
- % de defectos se calcula de acuerdo al número que se encuentre respecto al total de racimos.
- Todos los documentos (Guías, Fichas de Recepción, Pesajes, Etc.) Tienen que quedar archivados en la carpeta correspondiente al final del día.

##### *k) Muestreo Uva.*

- 3-8 Bins, muestrear 3.
- 9-15 Bins, muestrear 5.

##### *l) Análisis*

- Grados Brix
- Grado Alcohol Probable (Por Brix)
- Acidez Total
- Temperatura
- Densidad

\* Si la uva viniese de diferentes cuarteles se debe identificar en el análisis y hacerlos por separado.

## **9. Prensado Directo.**

### *f) Prensado.*

Se eliminarán los excesos de hojas, sarmientos o cualquier otra suciedad en los Bins antes de entrar a la prensa. En el caso que la uva venga con muchas hojas hay que poner una persona a limpiar en la cinta antes de la prensa.

Los racimos se prensarán directamente. Los ciclos de prensado pueden variar dependiendo de la variedad y condición de cada cosecha, pero siempre se debe ir de menor a mayor presión, y procurando que a la presión máxima no se extraigan amargores. Es preferible perder algo de rendimiento que pensar al máximo y sobre extraer aromas y sabores no deseados.

Las aplicaciones se harán después de la prensa directo a la tina, estas se harán de forma homogénea.

### *g) Adiciones.*

- SO<sub>2</sub> : 5 gr/HL
- Levadura : 25 gr/HL, sólo en caso de indicarse.

**\*Las dosis en HL se calculan al 70% de rendimiento sobre los kilos totales.**

## **10. Fermentación Alcohólica.**

### *k) Correcciones.*

Luego del prensado, se hace análisis completo (GAP, °D, AT, pH, °Brix, T° y FAN). En base a estos análisis y degustación, se corrige:

- pH a 3,6 o AT a 5,6 gr/L (Con Ac. Tartárico) según decisión enológica.
- FAN: 300 mg/L de N Asimilable (Con DAP)

### *l) Adiciones.*

- Thiazote : 20 gr/HL (Parcializado en 10 al inicio y 10 a 1070)

### *m) Temperatura.*

Durante la fermentación la temperatura no debe pasar los 18°C (Ideal 15°), si sube, abrir las chaquetas de frio y controlar la temperatura cada hora para evitar que la temperatura baje mucho. En caso de que la temperatura no bajase, se puede hacer un remontaje pasando por el intercambiador.

*n) Adiciones durante la Fermentación.*

- En caso de reducciones aplicar DAP a 10 gr/HL, No se harán aplicaciones a densidades menores de 1020.
- 10 gr/HL de Thiazote a D°1070.

**11. Guarda**

Una vez finalizada la Fermentación Alcohólica, se procederá inmediatamente a corregir sulfuroso, llevándolo a 35 ppm de Sulfuroso Libre, esto con el objetivo de que el vino no haga Fermentación Maloláctica.

Durante la guarda del vino se deben hacer análisis periódicos, idealmente cada 15 o 20 días, y volver a corregir sulfuroso a 35 ppm en caso de ser necesario.

Muy importante evitar contacto con exígeno durante la guarda, con el objetivo de no oxidar el vino y de mantener el CO2 producido naturalmente durante la Fermentación Alcohólica.

## **Protocolo de Vinificación Chicha 2019**

### **1. Cosecha y Recepción.**

#### **a) Cosecha.**

La cosecha se realizará en bins, los cuales deben estar bien lavados y libres de residuos de uva o tierra en su interior. Los bins no se cargarán con más de 400 kg. para evitar que las uvas se maltraten. Durante la cosecha, se deben mantener los bins a la sombra mientras esperan ser cargados en el camión.

#### **b) Recepción.**

- Identificación de la uva (Procedencia, productor, cuartel, etc.) y pesaje.
- No Botrytis o muy bajo porcentaje lo mismo para el oídio y pasas. Si hay presencia de éstos discutir con equipo enológico antes de ser molido.
- No debe haber elementos como hojas, piedras, sarmientos, pámpanos, racimos con daños evidentes, racimos pasas y otros al momento de entrar la uva a la despalladora.
- Debe venir con máximo 400 kg. Cada bins.
- No debe venir con cantidad de jugo en el fondo que evidencie un mal trato de la uva al cortar.
- Bins no deben tener tierra en los pies, ni tierra evidente proveniente del traslado. Si tiene, lavar.
- Verificar el lote de uva antes de procesar.
- Los bins deben ser lavados con la hidrolavadora inmediatamente después de ser descargados.
- % de defectos se calcula de acuerdo al número que se encuentre respecto al total de racimos.
- Todos los documentos (Guías, Fichas de Recepción, Pesajes, Etc.) Tienen que quedar archivados en la carpeta correspondiente al final del día.

#### **c) Muestreo Uva.**

- 3-8 Bins, muestrear 3.
- 9-15 Bins, muestrear 5.

#### **d) Análisis**

- Grados Brix
- Grado Alcohol Probable (Por Brix)
- Acidez Total
- Temperatura
- Densidad

\* Si la uva viniese de diferentes cuarteles se debe identificar en el análisis y hacerlos por separado.

## **2. Molienda.**

### **a) Molienda.**

Se eliminarán los excesos de hojas, sarmientos o cualquier otra suciedad en los Bins antes de entrar a la despalladora. En el caso que la uva venga con muchas hojas hay que poner una persona a limpiar en la cinta antes de la despalladora.

La despalladora deberá estar regulada para no romper el raquis, y al mismo tiempo que no salga uva adherida a los escobajos en la descarga. Apertura de la moledora suave, para que apenas rompa el grano.

La uva se vaciará al poso de recepción de a un Bins a la vez, **NO** se puede juntar uva en el poso para evitar el maltrato por acumulación de la misma en el sinfín.

Las aplicaciones se harán después de la moledora directo a la bomba de vendimia, estas se harán de forma homogénea.

### **b) Adiciones.**

- SO<sub>2</sub> : 5 gr/HL
- Levadura : 25 gr/HL, sólo en caso de indicarse.

**\*Las dosis en HL se calculan al 70% de rendimiento sobre los kilos totales.**

## **3. Fermentación Alcohólica.**

### **a) Correcciones.**

Luego de la molienda, una vez que sube la temperatura naturalmente hasta 20°C, se hace análisis completo (GAP, °D, AT, pH, °Brix, T° y FAN). En base a estos análisis y degustación, se corrige:

- pH a 3,6 o AT a 5,6 gr/L (Con Ac. Tartárico) según decisión enológica.
- FAN: 300 mg/L de N Asimilable (Con DAP)

### **b) Adiciones.**

- Thiazote : 20 gr/HL (Parcializado en 10 al inicio y 10 a 1070)

### **c) Temperatura.**

Durante la fermentación la temperatura no debe pasar los 27°C (Ideal 25°), si sube, abrir las chaquetas de frio y controlar la temperatura cada hora para evitar que la temperatura baje mucho. En caso de que la temperatura no bajase, se puede hacer un remontaje pasando por el intercambiador.

d) Pisoneos.

Densidad	Frecuencia
Inicio - 1050	2 diarios
1050 -1000	1 diario

\*Todos los pisoneos tienen que ser confirmados por decisión enológica después de la degustación diaria de las cubas.

e) Adiciones durante la Fermentación.

- En caso de reducciones aplicar DAP a 10 gr/HL, No se harán aplicaciones a densidades menores de 1020.
- 10 gr/HL de Thiazote a D°1070.

f) Interrupción de Fermentación Alcohólica.

Cuando la densidad esté alrededor de 1020 – 1010, comenzar a medir azucar. Una vez que el contenido de azucar llegue a 50 mg/lt, sulfitar el vino llevándolo a 35 ppm de sulfuroso libre. Al mismo tiempo, dar un golpe de frio para que la interrupción de la fermentación sea mas efectiva.

**4. Descube.**

Una vez interrumpida correctamente la Fermentación Alcohólica, descubrir inmediatamente y volver a corregir sulfuroso en caso de ser necesario.

Anexo N° 16. Foto de las seis cubas de acero inoxidable full accesorio compradas instaladas en la bodega







Anexo N° 17. Foto de prensa lenticular.



Anexo N° 18. Foto de bomba para la vendimia.





Anexo N° 20. Foto de despalladora



Anexo N° 21. Foto de hidrolavadora



Anexo N° 22. Foro de Bins plásticos



Anexo N° 23. Tabla resumen de principales análisis de laboratorios realizados a los vinos.

Fecha	Vino	Alcohol	Acidez Volátil	SO2 Libre	SO2 Total	Acidez total en tartárico
04-04-2018	Carignan	12,9	0,36	4,8	27,2	7,94
11-04-2018	Carignan	13	0,47	2,4	3,2	7,5
25-04-2018	Pais	13,8	0,35	2,4	4,8	4,87
16-05-2018	Carignan	13	0,5	0	8	7,5
16-05-2018	Torontel	10,3	0,71	0	65,6	6,67
22-05-2018	Torontel	12,3	0,55	0	51,2	6,07
22-05-2018	Moscatel	14,8	0,6	14,4	68,8	5,92
22-05-2018	Pais	10,1	0,22	0	4,8	6,22
23-05-2018	Pais	14	0,46	0	0	4,42
05-06-2018	Pais	11,2	0,26	0	3,2	5,25
04-07-2018	Pipeño	12,1	0,31	0	3,2	5,17

Fecha	Vino	Alcohol	Acidez Volátil	SO2 Libre	SO2 Total	Acidez total en tartárico
17-07-2018	Cabernet Franc	14,1	0,66	7,2	19,2	3,43
17-07-2018	Petite Sirah	14,1	0,6	6,4	8	4,51
18-07-2018	Marselan	15,2	0,54	41,6	49,6	3,48
18-07-2018	Carignan	12,3	0,43	25,6	52,8	4,51
25-07-2018	Pais	11,9	0,49	4,8	25,6	3,48
25-07-2018	Moscatel	14,2	0,55	14,4	91,2	3,38
28-08-2018	Syrah	13,4	0,57	12,8	124,8	4,41
28-08-2018	Moscatel	14,1	0,65	12,8	94,4	3,97
05-09-2018	Semillon	13,1	0,46	75,2	166,4	3,43
24-09-2018	Moscatel	14,2	0,65	24	102,4	3,28
24-09-2018	Marselan	15,1	0,6	20,4	50,8	3,72
09-10-2018	Moscatel	14,2	0,65	16	91,2	3,48
16-10-2018	Cabernet Franc	14,2	0,38	14,4	72	3,45
30-10-2018	Carignan	12,9	0,62	6,4	54,4	5,29
13-11-2018	Marselan	15	0,62	35,2	91,2	3,58
20-11-2018	Cartesiano	11,8	0,35	28,8	67,2	3,14
20-11-2018	Moscatel	14	0,37	27,2	123,2	3,19
04-12-2018	Marselan	14,8	0,5	12,8	116,8	3,48
04-12-2018	Carignan	12,9	0,62	11,2	59,2	5,29
04-12-2018	Cabernet Franc	13,5	0,63	17,6	107,2	4,26

Fecha	Vino	Alcohol	Acidez Volátil	SO2 Libre	SO2 Total	Acidez total en tartárico
04-12-2018	Carignan	12,9	0,68	11,2	59,2	8,1
04-12-2018	Marselan	14,8	0,5	12,8	116,8	5,32
15-01-2019	Cabernet Franc	13,4	0,65	16	108,8	9,07
15-01-2019	Carignan	12,8	0,66	6,4	33,6	9,22
22-01-2019	Petit Verdot	13,2	0,57	32	70,4	4,8
30-01-2019	Malbec	13	0,37	28,8	73,6	4,5
20-02-2019	Cabernet Franc	13,2	0,6	32	126,4	5,25
20-02-2019	Petit Verdot	13,4	0,64	8	56	4,87
07-03-2019	Carmenere	12,6	0,5	24	120	5,17
07-03-2019	Malbec	13,4	0,68	14,4	113,6	5,32
12-03-2019	Semillon	12,9	0,36	9,6	144	5,47
27-03-2019	Petite Sirah	13,2	0,42	12,8	140,8	4,65
27-03-2019	Carmenere	12,4	0,47	28,8	131,1	4,85
17-04-2019	Petit Verdot	14	0,24	4,8	19,2	5,85
17-04-2019	Petit Verdot	13,4	0,63	8	84,4	5,4
08-10-2019	Vino de pasas	13,5	0,29	9,6	64,0	5,55
08-10-2019	Chacolí	13,5	0,49	4,8	140,8	5,70

Anexo N° 24. Tabla resumen con agricultores catastrados, año 2018 y 2019.

N°	Nombre productor	Localidad/Sector	Variedades patrimoniales presentes
1	Enrique Orellana	La Patagua	Carignan/Semillón
2	Catalina Mayol	San Fernando	Moscatel
3	Aníbal Muñoz	La Patagua	Torontel/Moscatel Blanco
4	Salvador Correa	San pedro Alcántara	País
5	Rafael Acevedo	Peñablanca	País
6	Carlos Barros	San pedro Alcántara	País/Moscatel de Hamburgo
7	Enrique Ulloa Hijo	Lolol	País
8	Cristina Ulloa	Lolol	País
9	Francisco González	Rancagua	Semillón
10	Elsa Fuenzalida	Peñablanca	País
11	Manuel Barros	Ranquili	País y Moscatel
12	Leopoldo Cubillos	La Palma	País
13	Juan Eduardo Ortiz	San Pedro de Alcantara	País

## Anexo N° 25. Fichas de productores seleccionados 2018

### Ficha1. Viticultor Rafael Acevedo

#### Aspectos Generales:

**Nombre Productor:** Rafael Acevedo  
**Nombre de Predio:** Rinconada La Mina  
**Localidad:** Rinconada La Mina - Marchigue  
**Superficie Total:** 1 ha  
**Tipo de suelo:** Granitico  
**Estado SAG** No Declarado  
**Estado SII** No Declarado

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
Pais	1 Hectarea	Desconocido (Mas de 80 años)	2500 plantas/ha	Cabeza	Secano	3000 a 4000 kg/ha

#### Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
Pais	\$ 120	\$150	\$ 150	\$ 130	\$ 160	\$ 142

**Nota ponderada:**

5.2

#### Diagnóstico y evaluación:

Ítem	Ítems que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	1
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	6
Conectividad y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	5
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	6
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	7

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

## Ficha 2. Viña Selenita

### **Aspectos Generales:**

<b>Nombre Productor:</b>	Catalina Mayol
<b>Nombre de Predio:</b>	Viña Selenita
<b>Localidad:</b>	San Fernando
<b>Superficie Total:</b>	0,3 ha
<b>Tipo de suelo:</b>	Origen Fluvia, profundo, con buen drenaje
<b>Estado SAG</b>	Declarado, Al Dia
<b>Estado SII</b>	Declarado, Al Dia

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
Moscatel de Frontignac	0,3 Hectarea	2010	5000 plantas/ha	Espaldera	Tendido	2000 a 3000

### **Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
Moscatel de Frontignac	\$ 0	\$ 230	\$ 250	\$ 200	\$ 240	\$ 230

### **Diagnóstico y evaluación:**

**Nota ponderada:**

5,75

Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	7
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	6
Conectivada y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	6
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	5
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	5

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Ficha 3. Viticultor Carlos Barros

**Aspectos Generales:**

**Nombre Productor:** CARLOS BARROS  
**Nombre de Predio:** VILLA LA TEJA CASA VIEJA DE RANGUILI  
**Localidad:** RANGUILI  
**Superficie Total:** 7,5  
**Tipo de suelo:** FRANCO ARENOSO  
**Estado SAG** VARIEDAD NO REGISTRADA - RESTO ESTADO OK  
**Estado SII** 100%

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada	Observaciones
MOSCATEL DE HAMBURGO	1,5	1900	1,5 X 1,2	CABEZA	SECANO COSTERO	6500	Sin Registro de l
PAIS	6	1900	1,5 X 1,2	CABEZA	SECANO COSTERO	6500	

**Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
MOSCATEL DE HAMBURGO	\$ 80	\$ 80	\$ 90	\$ 90	\$ 190	\$ 106

**Diagnóstico y evaluación:**

**Nota ponderada:**

6,2

Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	5
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	7
Conectivada y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	6
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	5
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	7

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Ficha 4. Viticultor Salvador Correa

**Aspectos Generales:**

**Nombre Productor:** SALVADOR CORREA  
**Nombre de Predio:** AGRICOLA QUIAHUE  
**Localidad:** SANTA TERESA DE QUIAHUE  
**Superficie Total:** 36,5  
**Tipo de suelo:** FRANCO ARENOSO  
**Estado SAG** 100%  
**Estado SII** 100%

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
PAIS	6,5	1900	1,5 X 1,0	CABEZA	SECANO COSTERO	13.000

**Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
PAIS	\$ 60	\$ 60	\$ 80	\$ 90	\$ 120	\$ 82

**Diagnóstico y evaluación:**

			Nota ponderada: 6,9	
Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**	
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	7	
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	7	
Conectivada y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	7	
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	6	
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	7	

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Ficha 5. Viticultor Cristina Ulloa

**Aspectos Generales:**

**Nombre Productor:** MARIA CRISTINA ULLOA MORENO  
**Nombre de Predio:** NERQUIHUE  
**Localidad:** LOLOL  
**Superficie Total:** 150  
**Tipo de suelo:** FRANCO ARENOSO  
**Estado SAG** 100%  
**Estado SII** 100%

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
PAIS	10	1940	1,5 X 1,5	CABEZA	SECANO COSTERO	10.000

**Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
PAIS	\$ 65	\$ 65	\$ 80	\$ 120	\$ 180	\$ 102

**Diagnóstico y evaluación:**

		Nota ponderada:	6,1
Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	7
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	7
Conectada y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	5
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	6
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	5

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Ficha 6. Viticultor Anibal Muñoz

**Aspectos Generales:**

**Nombre Productor:** ANIBAL MUÑOZ  
**Nombre de Predio:** La Patagua  
**Localidad:** La Patagua  
**Superficie Total:** 8 ha  
**Tipo de suelo:** Franco arcilloso  
**Estado SAG** 100%  
**Estado SII** 100%

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
TORONTEL	1	50 o mas	1,2 *1	espaldera	tendido	20.000 kg

**Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
TORONTEL	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 100	\$ 120	\$ 140

**Diagnóstico y evaluación:**

**Nota ponderada:** 5.8

Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	7
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	6
Conectividad y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	6
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	4
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	5,5

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Ficha 7. Viticultor Enrique Orellana

**Aspectos Generales:**

**Nombre Productor:** Enrique Orellana  
**Nombre de Predio:** Parcela 8 AB  
**Localidad:** La Patagua  
**Superficie Total:** 15 ha  
**Tipo de suelo:** Franco arcilloso  
**Estado SAG** 100%  
**Estado SII** 100%

Variedad Patrimonial	Superficie (ha)	Año Plantación	Densidad	Sistema de conducción	Tipo de Riego	Producción estimada
CARIGNAN	1	1948	1.6 x 1	espaldera	Goteo	20.000 kg

**Tabla precio venta uva últimos 5 años (\$/Kg)**

Variedad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017	Precio promedio/variedad
CARIGNAN	100	100	250	220	300	194

**Diagnóstico y evaluación:**

**Nota ponderada:**

6.9

Item	Items que evalúa	Porcentaje para ponderación*	Nota**
Estado legal	Iniciación de actividades (Facturación), Registro SAG, Denominaciones de Origen	20%	7
Estado Sanitario	Botritis, Oidio, Estado de deshidratación, Registro fitosanitario	25%	7
Conectividad y acceso	Ubicación geográfica, Acceso para maquinaria (tanto internamente como desde fuera del predio)	10%	6
Manejo del viñedo	Sistema Conducción, Poda, Raleo, Deshoje, Chapoda, Malezas	15%	7
Potencialidad	Variedades presentes en el predio, Confianza como productor y colaborador, Potencialidad de crecimiento, tanto en calidad como en cantidad, Proyección en el tiempo como colaborador	30%	7

\* Mismo porcentaje de ponderación para todos los productores

\*\*Nota del 1 al 7, siendo 1 muy deficiente y 7 el óptimo

Anexo N° 26. Fotos de visitas a agricultores y predios 2018 y 2019







Informe técnico final  
V 2018-06-29



Anexo N° 27. Convenios/ Acuerdos comerciales firmados

Anexo N° 28. Modelo de negocios CANVAS.

Anexo N° 29. Logo de Viticoautores



## Anexo N° 30. Manual de Marca de Viticoautores

## Anexo N° 31. Historia/Manifiesto de asociación

El vino es criollo, fue traído por los españoles en la época de la Conquista, y se arraigó en nuestras tierras, generando un estrecho lazo entre el desarrollo de la Identidad Chilena y la viticultura.

El conocimiento del trabajo meticuloso, la cercanía del viticultor a la tierra y los ciclos de la naturaleza en conjunto al emprendimiento de los artesanos que derivaban de la misma actividad, hace que el patrimonio del vino sea tangible e intangible.

Como agrupación, no queremos que se pierda ese patrimonio, nuestro objetivo es rescatarlo, conservarlo y potenciarlo, complementando la sabiduría, conocimientos, técnicas ancestrales y tradiciones, con la modernidad, nuestra experiencia de viticultores jóvenes y audaces, con nuevas propuestas.

Este es nuestro propio descubrimiento del “Nuevo Mundo”, una conquista cómplice, el nacimiento de un nuevo criollo, en un trabajo colaborativo, que genera una conexión entre generaciones, por el rescate y conservación de nuestros vinos patrimoniales con el propósito de enseñar al mundo que la tradición del vino en Chile es auténtica e innovadora.

Somos viticultores,  
SOMOS VITICOAUTORES

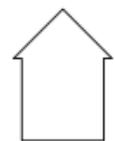


Anexo N° 32. Archivo detalle impresión Cartesiano Pipeño 2018, Chicha 2019, Vino de pasas 2019 y Chacolí (mezcla blanca) 2019

Anexo N° 33. Diseño de cajas de 6 unidades



**REF: 3374496**



Anexo N° 34. Fotos de vinos con etiquetas



Anexo N° 35. Invitación a actividad de difusión 10/12/18

Invitan:



CHILE LO  
HACEMOS  
TODOS



La Fundación para la Innovación Agraria (FIA), la empresa ejecutora Comercializadora Santa Blanca Ltda. (Tringario Wines), Singular Wines, A y V La Golondrina EIRL (Vultur Wines), y el viticultor Jaime Núñez, te invitan a participar en “Presentación de Viticoautores y su primer vino Cartesiano Pipeño”, enmarcado en la entrega de experiencias de la ejecución del proyecto FIA, **“Mejoramiento de procesos productivos para la Potencialización del Patrimonio Vitivinícola de la Sexta Región”**. Este proyecto es financiado con Fondos de Innovación para la Competitividad Regional de O’Higgins (FIC-R), a través de FIA.



Anexo N° 36. Listado de asistentes a actividad difusión 2018

N°	Nombre	Apellido	Empresa
1	Mariana	Martínez	Wip
2	Christopher	Jaramillo	ProChile
3	María Eugenia	Olivares	Corfo
4	Felipe	Wistuba	Verallia
5	Caterina	Campodónico	El Buen Wine
6	Víctor	León	Los Cavistas
7	Karina	Salas	Los Cavistas
8	Aníbal	Muñoz	Agricultor
9	Jocelyn	Muñoz	Agricultor
10	Robert	Giovanetti	FIA
11	Patricia	Poblete	Centro de Negocios
12	Francisco	Vargas	Centro de Negocios
13	Francisco	Zúñiga	Sommelier
14	Alejandro	Meriq	Jantoki
15	Rodrigo	Urrutia	Jantoki
16	Magaly	Guglielmetti	Eudora Vinos
17	Adriana	Ceron	Presidenta Colegio de Enólogos / Eudora Vinos
18	Cristian	Azocar	Enólogo
19	Juan Cristóbal	Banoviez Amunátegui.	Revista Vinto
20	Sebastián	Becerra López.	Revista Vinto
21	Bárbara	Montes Lagos.	Revista Vinto
22	Sebastián	González	Particular
23	Matías	González	Particular
24	Francisco	González	Particular
25	Loreto	Canalá Echeverría	Particular
26	Ricardo	Beattig	Enólogo
27	Cristián	Azocar	Enólogo
28			Ejecutor otro proyecto de la convocatoria FIA
29	Rodrigo	Polanco	Enólogo
30	Ricardo	Escandón	Enólogo Viña Polkura
31	Raimundo	Azocar	Enólogo
32	Paula	Guajardo	Ruta de Baco
33	Gina	Pérez	Diario El Rancaguino
34	Marco	Lara	Diario El Rancaguino
35	José González	González	Comercializadora Santa Blanca Wines Ejecutor
36	Trinidad	Fuenzalida	Comercializadora Santa Blanca Wines Ejecutor
37	Daniel	Miranda	A y V La Golondrina. Asociado proyecto FIA
38	Jaime	Núñez	Viticultor, Asociado proyecto FIA
39	Carlos	López	Singular Wines SPA. Asociado Proyecto FIA
40	Macarena	Río	Singular Wines SPA. Asociado Proyecto FIA
41	Alejandra	Toro	Coordinadora Principal Proyecto FIA

Anexo N° 37. Fotos de la actividad de difusión 2018





Anexo N° 38. Reportaje de la actividad en el diario local “El Rancaguino, diciembre 2018  
<https://www.elrancaguino.cl/2018/12/18/viticoautores-de-cachapoal-presentan-su-primer-vino-cartesiano-pipeno/>



## INVITACIÓN

### Mejoramiento de procesos productivos para la Potencialización del Patrimonio Vitivinícola

Juan Manuel Masferrer, Intendente de de la Región de O'Higgins; Joaquín Arriagada, SEREMI de agricultura; La **Fundación para la Innovación Agraria (FIA)**, la **Comercializadora Santa Blanca Wines Ltda.** (Tringario Wines), **Singular Wines, A y V La Golondrina EIRL** (Vultur Wines), y el viticultor **Jaime Núñez**, les invitan a participar del cierre de proyecto y presentación de línea de Vinos Patrimoniales Cartesiano, enmarcado en la entrega de experiencias de la ejecución del proyecto **"Mejoramiento de procesos productivos para la Potencialización del Patrimonio Vitivinícola de la Región de O'Higgins"**. Apoyado por FIA del Ministerio de Agricultura. Este proyecto es financiado con Fondos de Innovación para la Competitividad Regional de O'Higgins (FIC-R).

Esta actividad se realizará el **viernes 18 de octubre**, entre las 12:00 y 16:00 horas, en la Viña Santa Blanca, ubicada en Av. Las Torres #698, Rancagua.

Por favor confirmar asistencia al teléfono: +569 993086073, o al correo: aletoror@gmail.com



Chile  
en marcha



Anexo N° 40. Listado de asistentes a actividad difusión 2019

N°	Nombre	Apellido	Empresa
1	Sofía	Silva	Prochile
2	Christopher	Jaramillo	ProChile
3	Marcela	Aravena	Prochile
3	Emiliano	Orueta	Corfo
4	Raúl	Rebolledo	Laffort
5	Víctor	León	Los Cavistas
6	Karina	Salas	Los Cavistas
7	Cliente	Muñoz	Agricultor
8	Jocelyn	Muñoz	Agricultor
9	Robert	Giovanetti	FIA
10	Enrique	Orellana	Agricultor
11	Acompañante	Enrique Orellana	Agricultor
11	Patricia	Poblete	Centro de Negocios
12	Francisco	Vargas	Centro de Negocios
13	Francisco	Zúñiga	Sommelier
14	Pilar	Marambio	Tandem
15	Sebastián	Cherniavsky	Tandem
16	Bárbara	Bilbao	Tandem
17	Cliente	1	Tandem
18	Cliente	2	Tandem
19	Bárbara	Montes	Revista Vinto
20	Hector	Becerra	Revista Vinto
21	Sergio	Avendaño	Enólogo
22	Oscar	Salas	Enólogo
23	Raimundo	Azocar	Enólogo
24	Periodista		Diario El Rancaguino
25	Fotografo		Diario El Rancaguino
26	Andrea	Manriquez	Centro de Innovación UC
27	María Jose		Centro de Innovación UC
28	Nicolás	Venturelli	Santiago Wine Club
29	José González	González	Comercializadora Santa Blanca Wines Ejecutor
30	Trinidad	Fuenzalida	Comercializadora Santa Blanca Wines Ejecutor

31	Daniel	Miranda	A y V La Golondrina. Asociado proyecto FIA
32	Jaime	Núñez	Viticultor, Asociado proyecto FIA
33	Carlos	López	Singular Wines SPA. Asociado Proyecto FIA
34	Macarena	Río	Singular Wines SPA. Asociado Proyecto FIA
35	Alejandra	Toro	Coordinadora Principal Proyecto FIA

Anexo N° 41. Fotos de la actividad de difusión 2019



Informe técnico final  
V 2018-06-29

Anexo N° 42. Reportaje de la actividad en el diario local “El Rancaguino, Octubre 2019

[https://elrancaguino.app/a0\\_1952](https://elrancaguino.app/a0_1952)

Anexo N° 43. Presentación de actividad de difusión de cierre del proyecto (ver archivo ppt digital)

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

<p><b>ASOCIACIONES CLAVES</b></p> <p>Proveedores de UVA (materia prima):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pequeños agricultores Patrimoniales Sexta región.</li> <li>2. Otros proveedores de uva</li> </ol> <p>Proveedores de insumos enológicos</p> <p>Proveedores de materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Botellas de vidrio</li> <li>- Corchos</li> <li>- Cápsulas</li> <li>- Etiquetas</li> <li>- Entre otros.</li> </ul> <p>Proveedores de equipos y maquinarias</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVES</b></p> <p>Elaboración de vinos patrimoniales de alta calidad e innovativos.</p> <p>Difundir clientes finales nuestra marca y productos.</p> <p>Presentar nuestros productos a Master of Wine reconocidos para que realicen un review de ellos, lo que permitirá obtener reconocimiento y prestigio frente a los clientes.</p>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <p>Elaborar vinos patrimoniales de alta calidad e innovativos.</p> <p>Rescate y levantamiento del patrimonio vitivinícola de la sexta región como lo han hecho otras regiones del país (Maule y Biobío), pero aún esto no existe en la sexta región.</p> <p>La idea que estos vinos logren competir en calidad, y además en packaging y diseño con el resto de los vinos tradicionales.</p>	<p><b>RELACIONES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación activa en redes sociales como Facebook e Instagram, y página web.</li> <li>2. Realización de degustaciones de los vinos en asociación de nuestros clientes mayoristas.</li> <li>3. Participación en ferias costumbristas y gourmet.</li> <li>4. Enoturismo, invitación a conocer nuestra bodega patrimonial para mostrar como hacemos los vinos y que vivan una experiencia enológica.</li> </ol>	<p><b>SEGMENTO DE MERCADO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los consumidores locales de la sexta región, habituados al consumo de este tipo de vinos. Quienes regularmente asisten a ferias locales costumbristas.</li> <li>2. Perfil de cliente con poder adquisitivo mediano-alto y alto, tanto conocedor de vinos, y poco a poco novatos dispuestos a experimentar. Estos últimos conocidos como los Millennials (generación del milenio) claramente amantes de la gastronomía, vinos, arte y cultura, preocupados de la salud, personas que no eligen un vino sólo por su precio, sino que también buscan etiquetas y un packaging que los cautive, buscan un origen especial, conocer el cuento y la historia que hay detrás de ellos.</li> <li>3. Dueños de tiendas especializadas, vinotecas online, y todo aquellos enfocados en este perfil de cliente final. Estos consumidores son jóvenes y urbanos, que imponen un nuevo modelo de consumo, festivo y orientado hacia el descubrimiento y la experiencia.</li> </ol>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <p>INGRESOS: Venta de los vinos patrimoniales.</p> <p>COSTOS:</p> <p>Uva , Insumos enológicos, profesional de bodega (enólogo), operario de bodega, análisis de laboratorio, arriendo de bodega enológica, botellas de vidrios, corchos, cápsulas, etiquetas, diseñador de etiquetas, servicio de embotellado y etiquetado. Equipo comercial y administrativo. Impuestos</p>		<p><b>FUENTES DE INGRESO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Venta de los vinos patrimoniales.</li> <li>2. Formas de pago con transferencia electrónica, y con tarjetas de débito y crédito al participar en ferias.</li> </ol>		
<p><b>RECURSOS CLAVES</b></p> <p>PERSONAL:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Equipo técnico y profesional, enólogos para la correcta elaboración de vinos de alta calidad.</li> <li>2. Equipo comercial (Ventas y logística</li> </ol> <p>INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA:</p> <p>Bodega de vino correctamente equipada.</p> <p>CAPITAL</p>		<p><b>CANALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tiendas especializadas, tanto físicas como online, en vinos de pequeñas producción y vinos de autor.</li> <li>2. Ferias costumbristas y locales</li> <li>3. Ferias de gastronomía y gourmet</li> <li>4. Ferias especializadas de vinos</li> <li>5. Venta directa por teléfono y correo electrónico.</li> <li>6. Redes sociales.</li> </ol>		