



CÓDIGO
(uso interno)

LICITACIÓN PROYECTO DE INNOVACIÓN

“PROGRAMA DE INNOVACIÓN EN VALORIZACIÓN DEL POTENCIAL VITIVINÍCOLA VALLE DEL ITATA”

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Marzo 2019

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	
Programa de innovación en valorización del potencial vitivinícola Valle del Itata.	
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA	
Sector	Alimentos
Subsector	Vino
Especie (si aplica)	Vitis vinifera
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO	
Inicio	Abril 2019
Término	Marzo 2022
Duración (meses)	36 meses.
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO	
Región	Biobío y Ñuble.
Provincia(s)	En la Región del Biobío: Provincia de Concepción. En la Región de Ñuble: Provincia del Itata; Provincia del Diguillín y Provincia de Punilla.
Comuna (s)	En la Región del Biobío: Provincia de Concepción, correspondiente a la comuna de Florida. Región de Ñuble; correspondiente a las comunas de Cobquecura, Coelemu, Ninhue, Portezuelo, Quirihue, Ranquil y Trehuaco de la Provincia del Itata; a la comuna de Quillón en la Provincia del Diguillín y a la Comuna de San Nicolas en la Provincia de Punilla.

5. ESTRUCTURA DE COSTOS

Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel “Memoria de Cálculo “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”.

Aporte		Monto (\$)	Porcentaje (%)
FIA			
Contraparte	Pecuniario		
	No pecuniario		
	Subtotal		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

La entidad postulante y asociados manifiestan su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

6. ENTIDAD POSTULANTE

Nombre Representante Legal	Pedro Tomás Bustos Valdivia
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma

7. ASOCIADO (S)	
Nombre Representante Legal	Marcelo Larrondo Calderón.
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Adicionalmente, se debe adjuntar como anexos los siguientes documentos:

- Certificado de vigencia de la entidad postulante en Anexo 1.
- Certificado de iniciación de actividades en Anexo 2.
- Documento que acredite poseer cuenta bancaria en Anexo 3.

a. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre	INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS – INIA.	
Giro/Actividad	Investigación Agrícola.	
RUT		
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización	X
	Empresa	
	Productor	
Identificación cuenta Bancaria	Banco	
	Tipo de cuenta	
	Número	
Dirección	Calle, N°	
	Comuna	Providencia.
	Ciudad	Santiago
	Región	Metropolitana.
	Domicilio postal	
Teléfono		
Correo electrónico		
Sitio web		

b. Representante legal de la entidad postulante			
Nombre completo		Pedro Tomás Bustos Valdivia	
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad		Director Nacional	
RUT			
Nacionalidad		Chilena.	
Dirección	Calle, N°		
	Comuna	Providencia.	
	Ciudad	Santiago	
	Región	Metropolitana.	
Teléfono			
Celular			
Correo electrónico			
Profesión		Ingeniero Agrónomo.	
Género (Marque con una X)		Femenino	<input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)			

c. Reseña del postulante: indicar brevemente la historia del/la postulante, cuál es su actividad, antecedentes de otros trabajos realizados y cómo se relaciona con la temática de la propuesta.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)

El Instituto de Investigaciones Agropecuarias – INIA, es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, dependiente del Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile, fue creado como una institución destinada a realizar I+D agropecuaria, siendo la principal institución en la materia. Incorpora en su gestión programas de transferencia de tecnología hacia los productores agrícolas y ejecución de proyectos de desarrollo científico y agrícola. El INIA fue fundado en 1964. Actualmente, cuenta con cerca de 900 trabajadores: 33 directivos, 253 investigadores, 298 profesionales y técnicos de apoyo, y 289 operarios.

En las regiones de Ñuble y Biobío, zona que incluye al Valle del Itata, cuenta con el Centro Regional de Investigación - Quilamapu.

Misión Institucional: “Generar conocimiento y tecnologías estratégicas a escala global para producir innovación y mejorar la competitividad del sector silvoagropecuario”.

El equipo de trabajo del INIA en este proyecto, actualmente ejecuta un proyecto FIA en el Valle del Itata, denominado “Elaboración de nuevos productos viníferos a través de la estratificación de Calidad de uvas mediante la zonificación de áreas productivas del Valle del Itata” (Código FIA: PYT-2016-0237).

Además, INIA ha ejecutado exitosamente numerosos proyectos, entre ellos: INNOVA Bío-Bío; FIA; CORFO, CONICYT, FNDR, FONTAGRO, Unión Europea, entre otros.

9. IDENTIFICACION DEL(OS) ASOCIADO(S)

Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta.

a. Asociado 1:		
Nombre	Clear River Multitrading Corporation Chile SPA.	
Giro/Actividad	Actividades de Consultoría de Gestión / Estudios de Mercado y Encuestas de Opinión Pública.	
RUT		
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización	
	Empresa	X
	Productor	
Identificación cuenta Bancaria	Banco	
	Tipo de cuenta	
	Número	En Trámite, Solicitud ya efectuada y en gestión por el banco.
Dirección	Calle, N°	
	Comuna	Osorno.
	Ciudad	Osorno.
	Región	Región de Los Lagos.
	Domicilio postal	
Teléfono		
Correo electrónico		
Sitio web		
b. Representante legal del(os) asociado(s)		
Nombre completo	Marcelo Larrondo Calderon.	
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad	Gerente.	
RUT		
Nacionalidad	Chilena – Norteamericana.	
Dirección	Calle, N°	
	Comuna	Osorno.
	Ciudad	Osorno.

	Región	Región de Los Lagos.		
Teléfono				
Celular				
Correo electrónico				
Profesión		Ingeniero Civil Industrial		
Género (Marque con una X)		Femenino	<input type="checkbox"/>	Masculino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)				
<p>c. Realice una breve reseña del(os) asociado(s): Indicar brevemente la historia del/la postulante, cuál es su actividad, antecedentes de otros trabajos realizados y cómo se relaciona con la temática de la propuesta.</p>				
<p>(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).</p> <p>Clear River Multi Trading Corporation, es una empresa americana con filial en Chile, creada en el año 1999 con el objetivo principal de brindar un servicio comercial y de intermediación, destacándose principalmente en los negocios de exportación e importación.</p> <p>Una de las estrategias desarrolladas exitosamente, consiste en la consolidación de los productos en origen con destino a los distintos mercados americanos, asiáticos y europeos, lo que le ha significado lograr un sitial clave en los mercados destino. El equipo profesional que conforma esta corporación permite ofrecer en forma exitosa un servicio de primer nivel a distintos productores/clientes en todo el mundo.</p> <p>En todos estos años, ha logrado ganar experiencia trabajando muy de cerca con pequeños y medianos productores, lo que le ha permitido explorar y presentar nuevos modelos comerciales en distintos nichos minoristas y mayoristas de clientes.</p> <p>En el trabajo diario, Clear River Corp busca la excelencia para que nuestros productores estén satisfechos, poniéndose énfasis en la calidad de nuestros productos y servicios, así como el respeto de los valores patrimoniales de cada sector productivo y de origen.</p> <p>Ofrecemos productos de calidad, a través de la producción, transformación y exportación de productos agrícolas, acuícolas y agroindustriales. Es una empresa comercializadora y exportadora, líder en el mercado nacional e internacional.</p>				
10. IDENTIFICACIÓN DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA.				

a. Antecedentes generales del coordinador		
Nombre	Marcelino Carlos Claret Merino	
RUT		
Profesión	Profesor y Licenciado en Biología, de la Universidad de Chile, Dr. Ciencias Ambientales	
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIA)	
Cargo en la empresa/organización donde trabaja	Investigador/ Encargado Unidad SIG y Percepción Remota.	
Dirección	Calle, N°	
	Comuna	Chillán
	Ciudad	Chillán
	Región	Ñuble
	Domicilio postal	
Teléfono		
Correo electrónico		
b. Perfil del coordinador: Indicar brevemente la formación profesional del coordinador,		

experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador de la propuesta.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)

Marcelino Claret M., es Profesor y Lic. en Biología, Dipld. y Dr. en Cs. Ambientales, trabajó en el INIA desde 1988, hasta el 2003 como Profesional de apoyo y a la fecha investigador en el equipo de Agricultura de Precisión del INIA Quilamapu, Chillán.

Participó en el desarrollo del Programa de agricultura de Precisión del INIA (PROGAP), durante cuyo periodo generó proyectos tales como: “Desarrollo de un Programa de Difusión y Capacitación en Agricultura de Precisión, utilizando Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), que permita mejorar la competitividad de la agricultura de interés regional”, INNOVA Bío-Bío 2006 y “Optimización del rendimiento, calidad y rentabilidad en la producción de trigo a través del uso más eficiente de fertilizantes, mediante la metodología de agricultura de precisión”, Proyecto FIA 2006, como Coordinador Principal. Coord. Alterno en los proyectos: "Desarrollo del manejo sitio específico en viñedos para mejorar la calidad de la uva de vinificación. FIA (2001-2005) y "Desarrollo de una nueva metodología para el manejo sitio específico de manzanas y duraznos en huertos, mediante sensores remotos y sensores electrónicos". FIA (2004-2007)

Como Dr. en Ciencias Ambientales, ha sido Asesor Técnico de la Seremi de Agricultura y la Seremi de Medio Ambiente de la Región del Biobío, en el estudios de contaminación y de disposición de Residuos Peligrosos, respectivamente.

Actualmente dirige un proyecto INIA-FIA en el Valle del Itata. (Código PYT-2016-0237).

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

11. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

(Máximo 3.500 caracteres, espacios incluidos)

La propuesta es presentada por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias – INIA, en asociación con la empresa internacional “Clear River Multitrading Corporation – Chile” y cuenta con el apoyo técnico de CreaPro Consultores.

El equipo de la propuesta, en el Caso de INIA, es el mismo que actualmente ejecuta un proyecto FIA en el Valle del Itata, denominado “Elaboración de nuevos productos viníferos a través de la estratificación de Calidad de uvas mediante la zonificación de áreas productivas del Valle del Itata” (Código FIA: PYT-2016-0237).

La propuesta de esta licitación, es vista como una oportunidad de dar continuidad al mencionado proyecto, complementando las capacidades de INIA con las de la empresa internacional asociada – “Clear River Multitrading Corporation – Chile”, en la Comercialización de productos agroalimentarios en los principales mercados mundiales.

El Objetivo General del Proyecto es: “Diseñar e implementar un programa de innovación en la región del Biobío, orientado a fortalecer la competitividad de los vitivinicultores del Valle del Itata, a través del desarrollo e implementación de planes de negocios sostenibles que les permitan entrar en circuitos comerciales permanentes, sobre la base de la valorización del patrimonio e incorporación de tecnología productiva”.

El proyecto se centra en 3 componentes principales: “Zonificación y Elaboración”, “Comercialización” y “Difusión y Transferencia”. Como aspectos centrales del proyecto, destacan:

- La generación de nuevos protocolos de manejo que agreguen valor a una zonificación del Valle del Itata. Estos protocolos, buscan corregir deficiencias en el manejo de las viñas y en la elaboración de vinos que actualmente tienen los productores.
- Diseño e Implementación de Modelos de Negocios sostenibles en el tiempo, que permitan la comercialización de los productos del valle del Itata en mercados internacionales.
- Difusión y Transferencia de las metodologías agronómicas, enológicas y las asociadas a la comercialización, que permitan la sostenibilidad en el tiempo de los productos elaborados propuestos.

Así se propone crear protocolos productivos agronómicos y de elaboración de productos, que permitan, mediante el acompañamiento y capacitación de los PRODESAL’s (INDAP) que atienden el Valle del Itata y los propios productores, la adopción de estos procesos o metodologías de trabajo,

para la elaboración de productos diferenciados de origen vinífero, que posteriormente serán comercializados mediante el trabajo internacional del asociado, con apoyo de una plataforma informática Ad hoc.

Por otro lado, con el apoyo de CreaPro Consultores, se adaptarán a la realidad del Valle, metodologías de la FAO para la toma de decisiones sobre las mejores herramientas de difusión y transferencia que se pueden aplicar. Fortaleciendo así un componente central en el trabajo de elaboración de los productos, que permitan mantener un estándar de calidad en el tiempo.

Los Productos de origen vitivinícola, que se propone elaborar son de seis tipos:

1. Pipeño natural de viejas viñas de uva País.
2. Espumante de vino Chasselas de la comuna de Quillón.
3. Destilado de Vino País y Moscatel.
4. Vino Tranquilo de Cinsault.
5. Vinagres.
6. Vino deshidratado.

El proyecto tiene una duración propuesta de 36 meses para el desarrollo de sus tres componentes y sus cinco objetivos específicos.

12. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	
a. Objetivo general (no modificar)	
Diseñar e implementar un programa de innovación en la región del Biobío, orientado a fortalecer la competitividad de los vitivinicultores del Valle del Itata, a través del desarrollo e implementación de planes de negocios sostenibles que les permitan entrar en circuitos comerciales permanentes, sobre la base de la valorización del patrimonio e incorporación de tecnología productiva.	
b. Objetivos específicos Se deben considerar a los menos los siguientes objetivos específicos	
Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Descripción del potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola, tales como: manejo, infraestructura, características socio-económicas, gestión predial, entre otras.
2	Obtención de productos de calidad, con factibilidad técnica y comercial de posicionamiento en el mercado, a través de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a esta zonificación.
3	Elaborar modelos de negocios sostenibles en función de las capacidades productivas y de gestión comercial de los beneficiarios.
4	Implementar y validar los modelos de negocio propuestos para cada tipo de beneficiario identificado, con énfasis en estrategias de comercialización.
5	Elaborar e implementar una estrategia de transferencia para los beneficiarios, que permita a los viñateros contar con herramientas para la gestión eficiente de sus sistemas productivos, y permita además al equipo de PRODESAL y otros profesionales acceder a conocimiento y adquirir competencias para fortalecer las funciones que hoy ejercen en el valle.

13. MÉTODOS: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta. Considerar cada uno de los procedimientos que se van a utilizar, como análisis, ensayos, técnicas, tecnologías, etc.

Método objetivo 1: Descripción del potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola, tales como: manejo, infraestructura, características socio-económicas, gestión predial, entre otras.

(Máximo 5.000 caracteres, espacios incluidos)

En el Valle del Itata se desarrolla un proyecto INIA-FIA, con INDAP como asociado (Código FIA PYT-2016-0237), con término para el 2019 cuyo equipo de trabajo se mantiene en esta licitación. La estrategia utilizada, fue realizar un Scanning completo de la realidad del valle, desde un punto de vista científico, técnico y social. Con especialistas ad-hoc, se analizaron todas las actividades del productor tanto en el manejo de la viña como en la elaboración de vinos, detectando problemas y puntos críticos del proceso que inciden directamente en baja calidad de la uva, problemas sanitarios principalmente por Oidio-Botrytis y baja calidad y estabilidad de los vinos.

Actualmente y a pesar de afirmaciones en contrario, prácticamente no existe información técnica de calidad que pueda servir de base para generar propuestas comerciales que pueda mostrar alternativas a los agricultores. La primera de este tipo la aportará el proyecto INIA-FIA ya mencionado y contempla:

- Una modelación de las variables edafoclimáticas del valle: Radiación Solar/m²; temperaturas satelitales diarias de día y noche de una década atrás (1er mapa térmico satelital del valle); exposición de laderas, topografía, modelo de elevación de terreno, texturas y profundidad de suelos, precipitación.
- Encuesta a pequeños y medianos productores representado a un universo de 1610 productores (n=305) y contempla una gran variedad de preguntas como: estructura familiar, tipo de vivienda, escolaridad, uso de tecnologías, manejo de la viña, tipo de productor (vende solo uva o elabora también vino), tipos y fechas de labores en la viña, etc.
- Digitalización de 13 mil polígonos de viñas, usando foto interpretación. Esta cobertura espacial de viñas es única y en la actualidad la tiene sólo el proyecto INIA - FIA.
- Se cuenta además, con la única base de datos amplia de rendimientos de una sola temporada, con coordenadas geográficas.
- Se cuenta además con la elaboración de productos viníferos innovadores, como un aguardiente premium, espumante de Chasselas (el primero que se hace en Chile), distintos tipos de vinagres, vinos tintos y pipeño de blanco. Se trabajo en diseños gráficos de etiquetas

para los distintos productos.

Todo lo señalado, constituye una base excepcional para abordar con éxito la presente iniciativa. Así, en función de lo existente, se propone la siguiente metodología para este objetivo: se usará Inteligencia Artificial, para generar una segmentación de productores que considere la gran cantidad de variables, complementando con otras fuentes de información para hacerlas más completas. Esto permitiría hacer una sólida segmentación y tipificación de grupos de productores contemplando sus particulares condiciones edafoclimáticas (Zonas), condiciones socioeconómicas y tipos de manejo de sus viñas.

Sobre las Clases de condiciones edafoclimáticas generadas por el proyecto INIA-FIA, se generaran una serie de índices bioclimáticos y se zonificará las viñas de la Zona de rezago del Itata, utilizando la Integral Térmica Eficaz de Winkler y Amerine, para ello se utilizará la metodología de "AMERINE, M. and WINKLER A. - 1944 "Composition and Quality of Musts and Wines of California Grapes". Hilgardia 15: 493-675, para tomar las temperaturas satelitales obtenidas del sensor MODIS de la NASA, del proyecto INIA-FIA y mediante algoritmo, transformar a temperaturas Mínimas y Máxima diarias. Luego se obtendrán los grados días (Gd) con la Integral Térmica Eficaz (Ite) de Winkler y Amerine, para obtener zonas de grados días con la tipificación de vinos que serían posibles de obtener en condiciones óptimas, lo que permitirá recomendar distintas variedades de uva vinífera por cada zona térmica resultante.

Así, la zonificación de viñas sobre la base de integral térmica eficaz (ite) de Winkler&Amerine, generaría las siguientes zonas:

Zona I: < 1372 Gd

Zona II: 1372 - 1650 Gd

Zona III: 1650 - 1927 Gd

Zona IV: 1927 - 2204 Gd

Zona V : > 2204 Gd

Cada Zona representa un nicho térmico, que condiciona el tipo de vino que es posible cultivar y obtener. Al aplicar esta metodología al Valle del Itata, se obtendrá nuestras propias zonas térmicas para las cuales será posible asociar las variedades óptimas en función de análisis de expertos,

realizando una adaptación de la metodología de Ite de Winkler y Amerine.

Lo descrito permitirá establecer claramente el potencial productivo de distintas zonas del Valle del Itata, con grupos de agricultores segmentados, de acuerdo a sus características, derivando en los productos que es posible obtener con ventajas comparativas en cada grupo objetivo. Establecidos los productos y los grupos de trabajo, se suscribirán convenios para cada producto, que estipularán claramente que los agricultores deberán seguir estrictamente las recomendaciones técnicas tanto en el manejo de la viña (para obtener uva sana y de calidad), como en la elaboración de los productos viníferos que garantice estabilidad para poder responder a nichos comerciales permanentes.

Método objetivo 2: Obtención de productos de calidad, con factibilidad técnica y comercial de posicionamiento en el mercado, a través de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a esta zonificación.

(Máximo 5.000 caracteres, espacios incluidos).

Para que un producto vinífero sea sostenible comercialmente es necesario asegurar una estabilidad en el tiempo de su calidad y presentación. La Experiencia del proyecto INIA – FIA, nos muestra poca atención a variables importantes como higiene de bodegas y equipos, o el uso de aditivos al vino durante su elaboración (sulfuroso). Se propone, generar nuevos protocolos de manejo para cada producto, lo que permitiría dar garantías de una estabilidad en el tiempo y No aniquilar nichos comerciales ganados en una temporada.

El equipo de trabajo ha probado algunos productos promisorios que sirven de base a esta propuesta, que será complementada con el análisis de la demanda y modelos de negocios, que permitan valorizar el patrimonio ancestral de las viñas, rescatando las características destacadas del Valle, tanto en el cepaje, como en las técnicas de elaboración, para ser usadas como herramientas de marketing, destacando lo que al Valle lo hace único. Los nuevos protocolos de manejo agregarán valor a esta zonificación. Ellos buscan corregir deficiencias en el manejo de las viñas y en la elaboración de vinos. Dentro de ellas, destacan:

1. Mala ejecución de cortes en Poda y el mismo tipo para todas las variedades, exceso de carga en la planta, afectando el rendimiento y calidad.
2. Ausencia de poda en verde, produciendo: dilución del vigor, emboscamiento.
3. Aplicaciones fitosanitarias sin considerar el clima de la temporada.
4. Frecuencia inapropiada de aplicación de azufre, discordante con clima de la temporada.
5. Uso excesivo de herbicidas, con abandono de prácticas culturales del suelo.

6. Chapodas mal ejecutadas, en tiempo y forma, esto expone a los racimos a golpes de sol.
7. Uso de fertilizantes uniformemente (Mezcla viñas, con mucho K, que produce acides en el vino).
8. Cosechas tardías para conseguir grados alcohólicos.
9. Ausencia de conceptos de higiene y limpieza del material de cosecha.
10. Higiene deficiente en bodegas y equipos, que pueden provocar contaminaciones, que afectan la estabilidad del vino.

Por otro lado, es importante destacar que el Valle del Itata posee algunas características únicas, tales como:

- **Chile país libre de Phylloxera, Viñas en Pie Franco (franc pied): patrimonio vitivinícola mundial.**
- **Exclusividad de algunas variedades plantadas en el Valle del Itata:**
 - a) **Chasselas:** El Valle del Itata posee el 99% de la superficie nacional.
 - b) **Moscatel de Alejandría:** El Valle del Itata posee el 90% de la superficie nacional de esta variedad.
 - c) **Cinsault:** El Valle del Itata, posee el 90% de la superficie nacional plantada con esta cepa de origen francés.

En función de lo expuesto, se propone el siguiente listado de productos a elaborar durante la ejecución de la propuesta:

1. **Pipeño natural de viejas viñas de uva País:** Seleccionar agricultores con viñas antiguas y elaborar vino “pipeño” tal como lo hacían los primeros vinificadores, es decir: uva despalillada con zaranda (especie de cortina hecha con coligues), maceración-fermentación de 14 días y despiche abierto sin prensa, que será guardado en barricas de roble y comercializado como vino primor. El orujo podría ser utilizado en la fabricación del producto 3.
2. **Espumante de vino Chasselas de la comuna de Quillón:** Por método tradicional, se prensará la uva directamente. Se fermentará por segunda vez en botella para obtener el CO₂. La idea de este vino, es valorizar esta variedad haciendo un monovarietal. De momento el único monovarietal que se presenta en el mercado, es el vino espumante realizado en el proyecto INIA- FIA.
3. **Destilado de Vino País y Moscatel:** En el Valle del Itata la uva País representa el 30% y la

moscatel el 90% de la superficie nacional plantada de estas cepas. Tradicionalmente, el agua ardiente ha sido un sub-producto de la vinificación (orujo) o vinos que no se han destinado a la comercialización. Estrictamente, se hace de manera ilegal y artesanal, se elaborará un protocolo para quitar toxicidad y se trabajará con productores con iniciación ante el SII.

4. Vino Tranquilo de Cinsault: En el valle, esta variedad representa el 90% de la superficie plantada con esta cepa a nivel nacional. Se elaborará un vino tinto de manera tradicional, es decir, despallado, macerado de 15 días, luego sometido a prensa y guarda en barrica por 9 meses.

5. Vinagres: Se obtendrán de vinos Moscatel, País y Cinsault. Los vinagres, pueden utilizar aquellos vinos que no han tenido una buena aceptación en los mercados, logrando una alternativa adicional interesante económicamente para el productor. El vinagre es el resultado del trabajo de bacterias aeróbicas una vez que el vino está en contacto con el oxígeno.

6. Vino deshidratado: se utilizará liofilización que deshidratará vinos de mala calidad esencialmente tinto, obteniendo un producto sin alcohol, con alta concentración de antioxidantes, que conserva el azúcar de la uva y que tiene potencial de comercialización como alimentos funcionales y en cosmética.

Método objetivo 3: Elaborar modelos de negocios sostenibles en función de las capacidades productivas y de gestión comercial de los beneficiarios.

(Máximo 5.000 caracteres, espacios incluidos)

3.1.- Recopilación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias sobre la oferta potencial de productos.

En coordinación entre INIA, el Equipo de Clear River, se recopilará información sobre los productos propuestos a desarrollar en el componente 1, su caracterización e información sobre los productores involucrados y las cantidades de cada producto que es factible comercializar cada temporada, incluyendo una proyección en el tiempo.

También se revisarán estudios y documentos formales que contengan información relacionada con la cadena productiva del sector vitivinícola del valle y los eslabones que la componen. Se considerará información proveniente de INDAP, ProChile, entrevistas a los mismos beneficiarios, Sercotec, etc.

3.2.- Sistematización y análisis de información recopilada sobre la oferta de productos.

Al sistematizar y analizar la información recopilada, se considerarán aspectos clave de uso en el Marketing de productos enológicos, como son: una descripción del valle del Itata, la trazabilidad de los productos y las características que permitan la diferenciación a nivel nacional e internacional de cada tipo de producto propuesto.

La información obtenida se sistematizará de acuerdo a los siguientes ítems:

1. Identificación de la cadena productiva vitivinícola del valle.
2. Listado de entidades productores, elaboradores y comercializadores.
3. Capacidad, calidad y características de producción actual y futura del Valle de Itata.
4. Cantidad y calidad actual y futura del recurso humano utilizado.
5. Condiciones de infraestructura y equipos actuales y futuras de los productores del Valle.

Esta información permitirá caracterizar la oferta del valle, identificando productores, tipos de productos, cantidad y calidad producidas del sector y el número de productores que calificarían para ser potenciales proveedores para mercado interno y/o externo.

3.3.- Segmentación comercial de mercados de destino.

Con el fin de conocer las características del mercado potencial de destino de los productos del valle y establecer relaciones a largo plazo con ellos, se realizarán:

Reuniones con empresas y actores claves pertenecientes a la industria y que se relacionen con la comercialización y distribución de uva y vinificación.

A dicha muestra se le aplicará preguntas que permita identificar:

- Nichos y necesidades del mercado.
- Demanda potencial.
- Sensibilización de precios.
- Condiciones de pago.
- Certificaciones y controles de calidad.
- Líneas de diferenciación y atributos del producto.
- Identificación de factores críticos y amenazas del entorno competitivo.
- Identificación de aspectos de innovación tecnológica y gestión para superar posibles brechas.
- Identificación y organización de los eslabones en la cadena de distribución.

Adicionalmente en esta etapa se sumará información proveniente de cámaras de comercio y las bases de datos de ProChile, FIA, Corfo u otros.

3.4.- Análisis de la posición competitiva con tendencias del mercado.

Se identificarán los elementos de la cadena de valor, que serán valorizados por los clientes en los mercados destino.

Estos elementos serán claves al momento de generar modelos de negocios en función de los productos vitivinícolas del Valle del Itata, así como para la definición del plan de marketing.

Las estrategias de marketing deberán relevar el valor patrimonial del Valle del Itata.

Se propone además, la concentración de la producción, seleccionando en una primera etapa un grupo de productores cuya potencialidad exportadora actual se convierta en una “oferta consolidada” del producto en el corto plazo.

3.5.- Elaboración de Modelos de Negocios Sostenibles.

Se propondrán distintas alternativas de modelos de negocios por cada grupo de productos. Definiendo así aspectos como: segmentaciones de beneficiarios, propuestas de valor, competencias y recursos existentes así como los requeridos para su posicionamiento y comercialización nacional e internacional, entre otros.

Para ello se utilizará la metodología CANVAS, herramienta útil para el diseño conceptual de modelos de negocios, el cual, en términos generales responde a cuatro preguntas básicas: Definición del cliente, el valor que se le va a entregar, la forma en que se entregará, qué tipo de relación se establecerá con el cliente, cuánto estarán dispuestos a pagar, alianzas y recursos clave para agregar valor al producto.

Es importante señalar que la propuesta de modelos de negocios deberá conciliar la posición competitiva de los beneficiarios con las tendencias del mercado.

Se propondrán, al menos, tres modelos de negocio que tengan como componente principal estrategias asociativas, valorización del patrimonio local y ventas al mercado nacional e internacional.

También se propondrá una Estrategia de Marketing, para los grupos de productos, en cada modelo de negocios validado. Para ello se utilizará la metodología de Marketing de Kotler, para una

Creación de valor para los clientes y establecimiento de relaciones con ellos.

Método objetivo 4: Implementar y validar los modelos de negocio propuestos para cada tipo de beneficiario identificado, con énfasis en estrategias de comercialización.

(Máximo 5.000 caracteres, espacios incluidos)

Con el fin de optimizar y transparentar la oferta diferenciada de los productores, se desarrollará y validará una plataforma tecnológica comercial capaz de consolidar la oferta en origen, gestionar las ventas y establecer la trazabilidad del proceso. Permitiendo vincular a los productores con clientes finales en mercados nacional e internacional.

Así, se proponen las siguientes actividades en este objetivo:

4.1.- Giras visitas a potenciales mercados especializados en vinos con sello patrimonial.

Se consideran mercados nacionales y sobre todo internacionales.

4.2.- Visita de expertos y referentes internacionales del vino patrimonial.

Se traerán o se irá a visitar a expertos y referentes en la temática, en distintos países.

4.3.- Consolidación de oferta exportadora.

Se hará el “Match” entre la Oferta del Valle del Itata y sus nuevos productos propuestos en el este proyecto, con las demanda nacional e internacional que se levante en este proyecto.

4.4.- Validación de modelos de negocio propuestos.

Mediante la aplicación de las estrategias propuestas en este y anteriores objetivos, se validarán las distintas alternativas de modelos de negocios sistematizadas durante el proyecto, ello con actores clave de la cadena de valor (Producción Agrícola – Elaboración Enológica – Distribución – Comercialización).

Los modelos propuestos deberán responder a las expectativas y realidades productivas de los productores segmentados del Valle del Itata, así como la caracterización de los potenciales clientes en mercado destino.

Se implementarán las estrategias de marketing y ventas, que utilicen los elementos críticos y

diferenciadores detectados, dando como resultado la elección de compra y mayor valorización por parte de los clientes finales, dadas las características de los beneficiarios ya segmentados por su potencial productivo.

4.5.- Desarrollo de plataforma comercial.

Para el diseño y desarrollo de esta plataforma, se incorporarán todas las variables relevantes y críticas definidas anteriormente, tanto de productores como clientes, que permita ofrecer una aplicación robusta, integrable y de fácil operación. Esta solución informática deberá entregar información amigable y de fácil comprensión para el usuario en origen (productor), así como para los usuarios en mercado destino (venta), de manera que sea transparente, confiable y oportuna para todos los usuarios. Deberá acompañar al productor en todo el proceso de comercialización y venta, identificando clientes, precios, logística de distribución y costos involucrados. Este punto se hace relevante, al momento que muchos productores se sienten atemorizados al momento de lidiar comercialmente con mercados externos. Esta herramienta pasaría a ser un elemento diferenciador e innovador para el sector, ya que las plataformas que hoy existen no responden a las prestaciones de lo propuesto.

4.6.- Diseño software.

Se contará con servicios externos especializados en informática, específicamente en Programación en Microsoft Dynamic.

4.7.- Puesta en marcha o ejecución de plataforma comercial.

Es importante mencionar que esta entidad no solo tendrá la función de sostener la comercialización de los productos en el corto plazo, sino que además deberá definir la forma, como modelo de negocio, de ser sustentable económicamente en el mediano y largo plazo ofreciendo una opción de comercialización competitiva para los beneficiarios del Valle.

Para la definición y propuesta de la estructura óptima de una entidad con funciones comerciales, de marketing y de logística en el mercado destino y que sea capaz de sustentar los distintos modelos de negocios propuestos, se harán reuniones con empresas y actores claves pertenecientes a la industria y que se relacionen con temáticas de importación, comercialización y distribución. Se extraerá un listado de referentes de este sector a través de las cámaras de comercio internacionales y de las bases de datos de ProChile, Corfo u otros.

4.8.- Ventas.

Para el correcto funcionamiento de esta plataforma se conformará una unidad en el Asociado Clear River - Chile, que ejercerá funciones de extensión de marketing, ventas y distribución de los productores y sus productos. Esta entidad ofrecerá un servicio integral tanto al vendedor como al cliente en el mercado de destino, lo que implica una gestión de envío y retorno de ingresos de manera eficiente y transparente, permitiendo así multiplicar y mantener las relaciones entre empresas, conexiones y cercanía con clientes finales, mayores y más fuertes lazos comerciales, mejor análisis crediticio de los compradores, así como el conocimiento detallado del mercado destino.

Los beneficios directos de un ente comercial para los pequeños y medianos productores del sector es que permitirá una mejor implementación de las estrategias de marketing y ventas, a la vez de ser una manera más amigable y cercana de comercialización, puesto que entregará una asistencia en el proceso de comercialización permanente.

Método objetivo 5: Elaborar e implementar una estrategia de transferencia para los beneficiarios, que permita a los viñateros contar con herramientas para la gestión eficiente de sus sistemas productivos, y permita además al equipo de PRODESAL y otros profesionales acceder a conocimiento y adquirir competencias para fortalecer las funciones que hoy ejercen en el valle.

(Máximo 5.000 caracteres, espacios incluidos)

Un análisis exhaustivo de los últimos 100 años en el Valle del Itata, respecto del manejo que los agricultores hacen de sus viñas y la producción de vinos, revelaría que en este tiempo no ha cambiado mucho la forma de trabajar. Dentro de los pros se puede decir que se conserva una tradición de hacer las cosas, que puede ser atractiva para la comercialización y como contra el hecho de que ciertas labores, por ejecución o por ausencia afectan la calidad de las uvas y de los vinos.

Lo descrito revela que todos los esfuerzos realizados por distintas instituciones en pro de mejorar los manejos del productor, no han tenido grandes efectos. Por tanto se considera necesario innovar con nuevas metodologías de transferencia en el medio, para no hacer más de lo mismo.

Así, se proponen 3 actividades centrales:

5.1.- Diseño de Estrategia de Transferencia: La FAO elaboró una metodología de ayuda a la decisión. Esta refiere los métodos más adecuados para la difusión y transferencia agropecuaria. Así, el equipo del proyecto y CreaPro Consultores (Subcontrato) realizarán una adaptación de esa

metodología a la realidad Chilena y del Valle del Itata.

Es importante señalar que, para la identificación de los métodos y herramientas de transferencia tecnológica se utilizará la información previa del proyecto en ejecución INIA-FIA, como por ejemplo la caracterización del valle y el perfil de los productores. La adaptación de la metodología de la FAO a la realidad del Valle del Itata, considera:

- Existencia de programas similares en Chile.
- Apoyo de organismos estatales en Chile, hacia el sector productivo (INDAP, PRODESAL y CORFO) y su oferta de instrumentos de fomento.
- Disponibilidad de las herramientas de difusión en el sector rural chileno.
- Grado de sistematización de experiencias de difusión de los organismos técnicos o sectoriales.
- Características propias de los destinatarios de la Difusión y Transferencia (Productores y PRODESAL's).

El Método FAO, a adaptar, se basa en 6 pasos y en recuadros de apoyo.

Paso 1: Análisis de los métodos predefinidos por FAO.

Paso 2: Definir el Propósito Principal de la Difusión.

Paso 3: Elaboración de una Matriz de Decisión en función de los Tipos de Contenidos a transferir por Propósito que señala la metodología FAO.

Paso 4: Filtro de Métodos.

En función de los tipos de contenidos, del paso anterior, se generará una descripción de cada método de transferencia y Difusión disponible, su alcance, impacto, fortalezas y debilidades, incluyendo criterios tales como:

- a) ¿A cuántas personas quiero llegar?
- b) ¿Cuánto / qué recursos (por ejemplo, fondos estatales, recursos humanos, etc.) tengo para servicios de extensión / asesoramiento?
- c) ¿Mi población objetivo incluye un alto número de personas con bajo nivel de escolaridad?
- d) Revisar el alcance / cobertura, la facilidad de implementación, el costo y la idoneidad para

trabajar con poblaciones de baja escolaridad.

Paso 5: Decisión Preliminar.

Se propondrá una hoja de descripción de cada método, lo que permitirá evaluar la aplicabilidad según la situación productiva del valle del Itata y tomar una decisión sobre cuál es el más apropiado en cada caso.

Paso 6: Aplicando la Matriz de Decisión, se definirán los métodos de transferencia que son más factibles de aplicar y que tengan un mayor impacto.

5.2.- Recopilación y Generación de Contenidos Técnicos para la Transferencia.

Una vez definidos los métodos de transferencia aplicables al caso, se procederá a recopilar información técnica preexistente en INIA y otras entidades tecnológicas nacionales e internacionales, en distintos formatos (Libros, Boletines, Videos, Radio, Posters, Webs, entre otros).

Por otro lado, se generarán contenidos nuevos, específicos para el caso y se utilizarán los métodos predefinidos en la actividad anterior. Así se logrará contar con contenidos en distintos formatos y medios de soporte, que serán utilizados en la actividad Siguiente.

5.3.- Implementación de la Estrategia de Transferencia:

Durante la Ejecución del Proyecto, el equipo de trabajo de INIA y asociados, realizarán las actividades de Transferencia de Conocimientos y Difusión que se hayan definido en las actividades anteriores, realizando entrega de material por diversos grupos de destinatarios, en función de los productos que se plantea elaborar y en función de los mecanismos más adecuados que aseguren su adopción por parte de los PRODESAL's, agricultores y vitivinicultores del valle del Itata.

Es importante señalar que se considera un elemento central, lograr la capacitación de los PRODESAL's como canalizadores fundamentales de la transferencia y difusión durante y post proyecto.



14. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.
De acuerdo a lo establecido en las bases de postulación, se deben plantear **a lo menos** los siguientes resultados esperados:

Nº OE	Resultado Esperado(RE)	Indicador ¹	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	R.E.1: Potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación descrito, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola, tales como: manejo, infraestructura, características socio-económicas, gestión predial, entre otras.	Nº de Informes de Segmentación de Productores, según zona, potencial productivo y comercial.	0	1	Mayo 2020
2	R.E.2: Productos con factibilidad técnica y comercial elaborados, a través de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a la zonificación.	Nº de Tipos de Productos Elaborados	1	6	Agosto 2020
3	R.E.3: Modelos de negocios sostenibles, elaborados en función de las capacidades productivas y de gestión de los beneficiarios. Se deben incluir al menos tres modelos diferentes.	Nº de Modelos de Negocios Elaborados	0	3	Junio 2020
4	R.E.4: Modelos de negocio propuestos para cada tipo de beneficiario identificado, con énfasis en estrategias de comercialización efectivas, implementados y validados. Se deben incluir al menos dos modelos diferentes.	Nº de Modelos de Negocios Implementados y Validados	0	2	Junio 2021
4	R.E.5: Plataforma electrónica de Comercialización nacional e internacional.	Nº de Plataformas Funcionando	0	1	Dic 2020

¹Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

4	R.E.6: Unidades de Apoyo a la Comercialización y logística asociada.	N° de Unidades de Apoyo funcionando.	0	1	Dic 2020
5	R.E.7: Metodologías de Transferencia y Difusión, adaptadas a la Realidad del Valle del Itata.	N° de Metodologías adaptadas.	0	1	Dic 2019
5	R.E.8: Herramientas y material de Transferencia y Difusión, Recopiladas o Desarrolladas para el proyecto.	N° de Herramientas y material obtenido.	2	8	Marzo 2020
5	R.E.9: Actividades de Transferencia y Difusión, hacia los PRODESAL de la zona.	N° de Actividades con PRODESAL's	0	3	Marzo 2022
5	R.E.10: Actividades de Transferencia y Difusión, hacia los Productores del valle.	N° de Actividades con Productores	0	12	Marzo 2022

15. CARTA GANTT: Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica. Considerar los plazos de entrega de informes a FIA y su revisión.

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2019											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
1	1	1.1.- Descripción del Potencial Productivo.						X	X	X	X			
1	1	1.2.- Descripción del Potencial Comercial.									X	X	X	X
1	1	1.3.- Zonificación.				X	X	X	X	X	X			
1	1	1.4.- Determinación de la Aptitud vitivinícola de cada beneficiario.					X	X	X	X	X	X	X	X
2	2	2.1.- Definición de los Protocolos de manejos agronómicos por zona y Producto buscado.												
2	2	2.2.- Definición de los Protocolos de Elaboración de cada productos.												
2	2	2.3.-Determinación de la Factibilidad Técnica de cada producto.									X	X	X	X
2	2	2.4.- Determinación de la Factibilidad Comercial de cada producto.									X	X	X	X
2	2	2.5.- Definición y caracterización de los procesos agroindustriales involucrados.												
Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2019											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
3	3	3.1.- Recopilación de información proveniente de				X	X	X	X	X	X			

Nº OE	Nº RE	fuentes primarias v secundarias sobre la oferta potencial Actividades	Año 2019											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
4	5	4.5.- Desarrollo de plataforma comercial.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	5	4.6.- Diseño software.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	4	4.1.- Giras visitas a potenciales mercados especializados en vinos con sello patrimonial.										X	X	X
4	4	4.2.- Visita de expertos y referentes internacionales del vino patrimonial.										X	X	X
4	4	4.3.- Consolidación de oferta exportadora.												
4	4	4.4.- Validación de modelos de negocio propuestos.												



4	5 y	4.7.- Puesta en marcha o ejecución de plataforma													X	X	X
1. CARTA GANTT: Continuación.																	
Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2020														
			Trimestre														
			1°			2°			3°			4°					
1	1	1.1.- Descripción del Potencial Productivo.	X	X	X	X											
1	1	1.2.- Descripción del Potencial Comercial.	X	X	X	X											
5	9 y 10	5.3.- Implementación de la Estrategia de Transferencia.															



1	1	1.3.- Zonificación.	X	X	X	X								
1	1	1.4.- Determinación de la Aptitud vitivinícola de cada beneficiario.												
2	2	2.1.- Definición de los Protocolos de manejos agronómicos por zona y Producto buscado.	X	X	X	X	X	X	X					
2	2	2.2.- Definición de los Protocolos de Elaboración de cada productos.	X	X	X	X	X	X	X					
2	2	2.3.-Determinación de la Factibilidad Técnica de cada producto.												
2	2	2.4.- Determinación de la Factibilidad Comercial de cada producto.												
2	2	2.5.- Definición y caracterización de los procesos agroindustriales involucrados.	X	X	X	X	X	X	X	X				
Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2020											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
3	3	3.1.- Recopilación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias sobre la oferta potencial de productos.												
3	3	3.2.- Sistematización y análisis de información recopilada sobre la oferta de productos.												
3	3	3.3.- Segmentación comercial de mercados de destino.	X	X	X	X	X	X						
3	3	3.4.- Análisis de la posición competitiva con tendencias del mercado.												
3	3	3.5.- Elaboración de Modelos de Negocios Sostenibles.	X	X	X	X	X	X						



Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2020											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
4	4	4.1.- Giras visitas a potenciales mercados especializados				X	X	X						
4	5	4.5.- Desarrollo de plataforma comercial.												
4	5	4.6.- Diseño software.												
4	5 y 6	4.7.- Puesta en marcha o ejecución de plataforma	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X



		comercial.													
1. CARTA GANTT: Continuación.															
4	6	4.8.- Ventas.				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5	7	5.1.- Diseño de Estrategia de Transferencia													
5	8	5.2.- Recopilación y Generación de Contenidos Técnicos para la Transferencia.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5	9 y 10	5.3.- Implementación de la Estrategia de Transferencia.				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2021													
			Trimestre													
			1°			2°			3°			4°				
1	1	1.1.- Descripción del Potencial Productivo.														
1	1	1.2.- Descripción del Potencial Comercial.														
1	1	1.3.- Zonificación.														
1	1	1.4.- Determinación de la Aptitud vitivinícola de cada beneficiario.														
2	2	2.1.- Definición de los Protocolos de manejos agronómicos por zona y Producto buscado.														
2	2	2.2.- Definición de los Protocolos de Elaboración de cada productos.														
2	2	2.3.-Determinación de la Factibilidad Técnica de cada producto.														
2	2	2.4.- Determinación de la Factibilidad Comercial de cada producto.														
2	2	2.5.- Definición y caracterización de los procesos agroindustriales involucrados.														
Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2021													
			Trimestre													
			1°			2°			3°			4°				
3	3	3.1.- Recopilación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias sobre la oferta potencial de productos.														



Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2021												
			Trimestre												
			1°			2°			3°			4°			
3	3	3.2.- Sistematización v análisis de información recopilada													
4	5	4.5.- Desarrollo de plataforma comercial.													
4	5	4.6.- Diseño software.													
4	5 y 6	4.7.- Puesta en marcha o ejecución de plataforma comercial.													
4	6	4.8.- Ventas.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	



Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2022														
			Trimestre														
			1°			2°			3°			4°					
5	7	5.1.- Diseño de Estrategia de Transferencia															
4	5	4.5.- Desarrollo de plataforma comercial.															





4	5	4.6.- Diseño software.													
4	5 y 6	4.7.- Puesta en marcha o ejecución de plataforma comercial.													
4	6	4.8.- Ventas.	X	X	X										
5	7	5.1.- Diseño de Estrategia de Transferencia													
5	8	5.2.- Recopilación y Generación de Contenidos Técnicos para la Transferencia.	X	X	X										
5	9 y 10	5.3.- Implementación de la Estrategia de Transferencia.	X	X	X										



1. ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO TECNICO

Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar:

- Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (Anexo 4)
- Curriculum vitae (CV) de los integrantes del equipo técnico (Anexo 5)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 6)

La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro:

1	Coordinador principal	4	Profesionales o técnico de apoyo
2	Coordinador alternativo	5	Otro
3	Equipo Técnico		

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Descripción de la función	Horas de dedicación totales	Entidad en la cual se desempeña	Incremental ² (si/no)
1	Marcelino Claret M.	Profesor y Licenciado en Biología, de la Universidad de Chile, Dr. Ciencias Ambientales	Coordinador Principal: Dirección Técnica y financiera del Proyecto, representante de la Institución ante FIA, los Asociados y subcontratos. Ejecución Técnica de actividades de los Componentes 1 y 3.	2.477	INIA	No
2	Stanley Best.	Ing. Agrónomo, Dr.	Coordinador Alternativo: Reemplazo del Coordinador Principal en su ausencia y ejecución técnica de algunas actividades.	388	INIA	No
3	Irina Diaz.	Ing. Agrónomo, Enóloga.	Ejecución Técnica de actividades: Protocolos agronómicos y de elaboración de	1.782	INIA	No

²Profesionales que no son de planta, pero participarán en de la propuesta, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.

			productos.			
3	Macarena del Río.	Ing. Agrónomo, Enóloga.	Ejecución Técnica de actividades: Protocolos agronómicos y de elaboración de productos.	3.240	INIA	SI
4	Fernando Garrido	Ingeniero Comercial & Contador Auditor.	Representante institucional en el proyecto y seguimiento general del proyecto.	388	INIA	No
4	Erick Sepúlveda	Contador Auditor.	Seguimiento y rendiciones financieras del proyecto.	388	INIA	No
3	Marcelo Larrondo.	Ingeniero Civil Industrial.	Coordinación general del componente 2 y la estrategia comercial.	3.828	Clear River (Asociado)	SI
3	NN1	Administrador de empresas, Ing. ejecución o Agrónomo	Logística y distribución Chile	1.169	Clear River (Asociado)	SI
3	NN2	Administrador empresas o Ing. ejecución	Logística y distribución extranjero	1.169	Clear River (Asociado)	SI
3	NN3	Administrador o Ing. en ejecución o afín	Profesional responsable ventas extranjero	1.169	Clear River (Asociado)	SI
3	NN4	Contador auditor	profesional responsable contabilidad y finanzas extranjero	2.338	Clear River (Asociado)	SI
3	Cesar Moline	Ingeniero informático	Responsable información tecnológica extranjero	2.338	Clear River (Asociado)	SI

2. SERVICIOS DE TERCEROS: Si corresponde, indique las actividades de la propuesta que serán realizadas por terceros ³ .		
Nombre de la actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar	Experiencia en la actividad a realizar
Diseño de Estrategia de Transferencia – Adaptación de la Metodología de la FAO al Valle del Itata.	CreaPro Consultores E.I.R.L.	12 años de trabajo en consultorías del sector agroalimentario y agroindustrial, en el desarrollo de estudios y formulación de proyectos. Ha adaptado la metodología de la FAO a realidad de la fruticultura de Chile (FDF – CORFO IFI Frutícola, 2017-2018).
Desarrollo plataforma informática de comercialización	Empresa PartnerHelper	Administrador y desarrollador de sistemas y de redes. Expertos Microsoft y administrador de sistemas, con una gran capacidad de resolución de problemas y habilidades de gestión de proyectos. Cuenta con más de 20 años de experiencia.

³Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.



SECCIÓN V: ANEXOS

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE.

Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.



ANEXO 2.CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.

(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).



ANEXO 3. DOCUMENTO QUE ACREDITE POSEER CUENTA BANCARIA.

Presentar por ejemplo una cartola del banco, certificado del banco, entre otros.

ANEXO 4. CARTA COMPROMISO DE CADA INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO

Presentar una carta de compromiso de cada uno de los integrantes identificados en el equipo técnico, según el siguiente modelo:

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre del profesional**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **“Cargo en la propuesta”**, presentada a la Licitación “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **“número de horas”** por mes durante un total de **“número de meses”**, servicio que tendrá un costo total de **“monto en pesos”**.

Firma
Nombre
Cargo
RUT



ANEXO 5. CURRÍCULUM VITAE (CV) DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO

Presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, de cada profesional integrante del equipo técnico. La información contenida en cada currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados al estudio y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años.

ANEXO 6.FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO

Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	
RUT	
Fecha de nacimiento	
Profesión	
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	



ANEXO 7. CARTA DE COMPROMISOS INVOLUCRADOS EN LA PROPUESTA PARA ESTABLECER CONVENIOS GENERALES DE COLABORACIÓN. Si corresponde.



ANEXO 8. LITERATURA CITADA. Si corresponde

Amerine, m. And Winkler a. (1944). “Composition and Quality of Musts and Wines of California Grapes”. Hilgardia 15: 493-675.

David, S. and Cofini, F. (2017). “A decisión guide for rural advisory methods. Rome, FAO. Dic. 2017”.

Peón Garcia, Juan José. (2013). “Mejora del Modelo Empírico para la estimación de la Temperatura Mínima del aire en la península ibérica, usando MODIS y Variables espacio temporales”. Escuela de Postgrado, Universidad de Oviedo, España.