



| | |
|---|-------------|
| OFICINA DE PARTES 1 FIA RECEPCIONADO | |
| Fecha | 12 JUN 2014 |
| Hora | 15:45 |
| Nº Ingreso | 14019 |



Fundación para la Innovación Agraria (FIA)
Gobierno Regional del Bío Bío

PLAN OPERATIVO

| | |
|--------------------|--|
| Nombre iniciativa: | Prácticas enológicas patrimoniales del Biobío: Envejecimiento en barricas de maderas nativas como herramienta de diferenciación para los vinos finos de la región |
| Ejecutor: | Juan José Ledesma Figueroa |
| Código: | PYT-2013-0335 |
| Fecha: | 22/05/2014 |





TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|--|----|
| I. PLAN DE TRABAJO..... | 3 |
| 1. RESUMEN DEL PROYECTO..... | 3 |
| 2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES..... | 6 |
| 3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO..... | 10 |
| 4. ORGANIZACION..... | 28 |
| 5. MODELO DE NEGOCIO..... | 31 |
| 6. INDICADORES DE IMPACTO..... | 33 |
| 7. COSTOS TOTALES CONSOLIDADOS..... | 34 |
| II. DETALLE ADMINISTRATIVO (Completado por FIA)..... | 35 |
| 8. ANEXOS..... | 37 |

I. PLAN DE TRABAJO

1. RESUMEN DEL PROYECTO

1.1. Nombre del proyecto

Prácticas enológicas patrimoniales del Biobío: Envejecimiento en barricas de maderas nativas como herramienta de diferenciación para los vinos finos de la región

1.2. Subsector y rubro del proyecto y especie principal, si aplica.

| | |
|---------------------|----------------------|
| Subsector | Agrícola |
| Rubro | Frutales Hoja Caduca |
| Especie (si aplica) | Viñas y Vides |

1.3. Identificación del ejecutor (completar Anexos 2, 5, 8, 9 y 10).

| | |
|---|--|
| Nombre de la | Juan José Ledesma Figueroa |
| Giro | Agrícola, elaboración y comercialización de vinos |
| Rut | |
| Representante Legal | Juan José Ledesma Figueroa |
| Ventas anuales últimos 12 meses (en UF) | |
| Firma Representante Legal | |

1.4. Identificación del o los asociados (completar Anexos 3 y 5 para cada asociado).

| | |
|---------------------------|--|
| Asociado 1 | |
| Nombre | |
| Giro | |
| Rut | |
| Representante Legal | |
| Firma Representante Legal | |

1.5. Período de ejecución

| | |
|------------------|-------------------|
| Fecha inicio | 01/04/2014 |
| Fecha término | 30/09/2015 |
| Duración (meses) | 18 |

1.6. Lugar en el que se llevará a cabo el proyecto

| | |
|--------------|----------|
| Región | Bío Bío |
| Provincia(s) | Ñuble |
| Comuna(s) | Coihueco |

1.7. Estructura de costos del proyecto

| | | Monto (\$) | % |
|--------------------|--------------------------|------------|---|
| FIA | | | |
| Contraparte | Pecuniario | | |
| | No Pecuniario | | |
| | Total Contraparte | | |
| Total | | | |

1.8. La propuesta corresponde a un proyecto de innovación en (marque con una X):

| | | | |
|-----------------------|---|----------------------|---|
| Producto ¹ | x | Proceso ² | x |
|-----------------------|---|----------------------|---|

¹ Si la innovación se centra en obtener un bien o servicio con características nuevas o significativamente mejoradas, es una innovación en producto.

² Si la innovación se focaliza en mejoras significativas en las etapas de desarrollo y producción del bien o servicio, es una innovación de proceso.

1.9. **Resumen ejecutivo del proyecto:** indicar el problema y/u oportunidad, la solución innovadora propuesta, los objetivos y los resultados esperados del proyecto de innovación.

Máximo 3.500 caracteres

Los vinos Chilenos son relativamente uniformes, basados en pocas variedades, suelos y climas; con técnicas de vinificación y guarda bastante estándar. Esto representa un problema competitivo para cualquier viña, pero es especialmente complicado para los productores pequeños, para quienes su visibilidad ante los consumidores es difícil o casi imposible. De la misma manera los vinos de Chile, en general, carecen de una identidad territorial, especialmente en cuanto a las prácticas enológicas.

La tonelería tradicional chilena se basa en el uso de maderas como el roble chileno (*Nothofagus obliqua*) y el Rauli (*Nothofagus Alpina*) los cuales fueron utilizados desde la colonia para la fermentación, guarda y transporte de vinos. Los depósitos tenían capacidad desde los 300 a los 20.000 litros.

En los 80 el uso de maderas nativas en los grandes depósitos fue reemplazado por el acero inoxidable, aludiéndose a problemas de higiene y conservación de los vinos; todos problemas derivados del deterioro y falta de mantención y renovación de estos depósitos. El uso de barricas de 300 litros también fue abandonado excepto en regiones más aisladas como el valle del Biobío, en las comunas de Yumbel, Laja y San Rosendo, donde se emplean hasta el día de hoy.

Desde los años 80 el uso de barricas de roble, sea americano o francés, se ha masificado en la industria vitivinícola chilena, principalmente con el objetivo de hacer productos más comerciales. No obstante el uso de maderas francesas o americanas tiende a uniformar los vinos si solo se apela al aporte de compuestos aromáticos y de sabor al vino.

Actualmente el mercado de vinos de alta gama demanda vinos con mayor identidad regional, que sean claramente referidos a un territorio e idealmente a un terroir. Uno de los factores determinantes en la diferenciación de los vinos de alta gama es el tipo de madera que se utiliza en su envejecimiento.

La valoración de las prácticas enológicas autóctonas y ancestrales es una tendencia global y representa la oportunidad de poner en valor el patrimonio regional del Biobío.

Si bien se ha desarrollado experiencias con chips de maderas nativas en el país, no se ha publicado resultados de estas experiencias en vinos reales como tampoco se ha evaluado los resultados de estas maderas en forma de barricas, donde el aporte no es exclusivamente a través de la cesión de aromas de las maderas, sino también a través de una combinación de estos efectos con el aporte de oxígeno en pequeñas cantidades que depende de la porosidad de la madera y que determina la polimerización de los taninos y antocianinas de cada vino.

Esta propuesta pretende desarrollar, fabricar y evaluar barricas de maderas nativas en la guarda de vinos producidos en la región del Biobío. Los ensayos se realizarán en las instalaciones de Viñas inéditas, utilizando técnicas de vinificaciones ancestrales mejoradas y sistemas de construcción de barricas acordes a las exigencias de los mercados de vinos de alta gama. Así mismo se evaluará el envejecimiento de vinos en presencia de duelas de maderas nativas. El uso de maderas nativas permitirá diferenciar los vinos de la región del Biobío frente a la competencia local e internacional, logrando posicionarlos como vinos ligados al territorio y la cultura regional.

2. ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES

2.1. Reseña del ejecutor: indicar **brevemente** la historia del ejecutor, cuál es su actividad y cómo éste se relaciona con el proyecto. Describir sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir proyectos de innovación.

Máximo 3.500 caracteres

Enólogo con más de 15 años de experiencia en diferentes ámbitos de la industria: bodega, viticultura, comercialización, enoturismo, transferencia tecnológica y docencia. Formado en la universidad de Concepción, se ha desarrollado en viñas de gran tamaño hasta llegar a enfocarse en la consultoría para proyectos innovadores y de pequeña escala que marquen el camino para la vitivinicultura en Chile. Participa activamente en el redescubrimiento de los cepajes ancestrales como el Malbec de San Rosendo, Cinsault de Portezuelo y Carignan de Itata, desarrollando productos específicos para las necesidades de sus clientes. Desde 2009 desarrolla una línea de vinos propios bajo la marca Viñas Inéditas y sus líneas Selknam y Corvux.

Ha participado como asesor y consultor de diferentes viñas como Viña Chillan, Viña Casas de Giner, Viña Rio Itata, Viña Mahnle entre otras.

Se ha desempeñado como enólogo de planta en viñas como: Vinos del Larqui, Vinos Viñas viejas, viñedos Canata, Viña del Alba, entre otras.

Ha desarrollado proyectos independientes como Furrimahuida unlimited tours, empresa dedicada al turismo de intereses especiales, con énfasis en el turismo rural y enológico.

Juan José Ledesma mantiene contratos de asesoría con varias viñas y productores de la región del Biobío: Viña Manriquez, Viña Rio Itata, Viña Laberinto, Programa de viñas de municipalidad de Yumbel y Programa de Malbec centenario de San Rosendo. Estas viñas también son la materia prima para los vinos que comercializa y para el presente proyecto.

Juan José Ledesma es diplomado en innovación y gestión tecnológica de la universidad de Talca.

2.2. Indique si el ejecutor ha obtenido cofinanciamientos de FIA u otras agencias del Estado (marque con una X).

| | | | |
|----|---|----|--|
| SI | x | NO | |
|----|---|----|--|



2.3. Si la respuesta anterior fue **SI**, entregar la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).

| Cofinanciamiento 1 | |
|---------------------------|---|
| Nombre agencia | FIA |
| Nombre proyecto | Desarrollo y evaluación de la tecnología de terroir inmaterial (terroir sonoro) como herramienta de maduración, envejecimiento, diferenciación y marketing para vinos Chilenos de la Región del Sur |
| Monto adjudicado (\$) | |
| Monto total (\$) | |
| Año adjudicación y código | PYT 2013-057 |
| Fecha de término | En ejecución |
| Principales Resultados | |

| Cofinanciamiento n... | |
|---------------------------|--|
| Nombre agencia | |
| Nombre proyecto | |
| Monto adjudicado (\$) | |
| Monto total (\$) | |
| Año adjudicación y código | |
| Fecha de término | |
| Principales Resultados | |

2.4. Reseña del o los asociados: indicar **brevemente** la historia de cada uno de los asociados, sus respectivas actividades y cómo estos se relacionan con el ejecutor en el marco del proyecto. Complete un cuadro para cada asociado.

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre asociado 1 | |
| Máximo 1.500 caracteres | |

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre asociado n | |
| Máximo 1.500 caracteres | |

2.5. Reseña del coordinador del proyecto (completar Anexo 4).

2.5.1. Datos de contacto

| | |
|--------|----------------------------|
| Nombre | Juan José Ledesma Figueroa |
| Fono | |
| e-mail | |

2.5.2. Indicar **brevemente** la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador del proyecto.

Enólogo con mas de 15 años de experiencia en diferentes ámbitos de la industria: bodega, viticultura, comercialización, enoturismo, transferencia tecnológica y docencia. Formado en la universidad de Concepción, se ha desarrollado en viñas de gran tamaño hasta llegar a enfocarse en la consultoría para proyectos innovadores y de pequeña escala que marquen el camino para la vitivinicultura en Chile. Participa activamente en el redescubrimiento de los cepajes ancestrales como el Malbec de San Rosendo, Cinsault de Portezuelo y Carignan de Itata, desarrollando productos específicos para las necesidades de sus clientes. Desde 2009 desarrolla una línea de vinos propios bajo la marca Viñas Inéditas y sus líneas Selknam y Corvux. Se ha desempeñado con éxito como subgerente de operaciones, gerente de operaciones y director en las empresas viñedos Canata (1999-2001), Vinos del Larqui (2004-2006), Furrimahuida unlimited tours (2007-2009), donde ha coordinado equipos de trabajo de 10 a 50 personas. Durante 2013 es coordinador principal del proyecto "Desarrollo y evaluación de la tecnología de terroir inmaterial (terroir sonoro) como herramienta de maduración, envejecimiento, diferenciación y marketing para vinos Chilenos de la Región del Sur", cofinanciado por FIA

3. CONFIGURACION TECNICA DEL PROYECTO

3.1. Identificar y describir claramente el **problema y/u oportunidad** que da origen al proyecto de innovación, así como la **relevancia** del problema y/u oportunidad identificado.

3.1.1. Problema

Si bien en Chile existe una industria de la fabricación de barricas importante, ninguna de las tonelerías modernas trabaja con maderas nativas. Las tonelerías tradicionales, como las que se encontraban en regiones fueron desapareciendo gradualmente y la técnica de elaboración se ha ido perdiendo.

La vitivinicultura nacional, si bien presenta un desarrollo vigoroso, se estanca frente a la tendencia de la nueva enología que rechaza los vinos sobremaderizados y que debido a esto pierden la identidad territorial o terroir.

Los vinos de la Región del Biobío comienzan a ser visibilizados en el país y el extranjero como vinos finos a través de experiencias innovadoras como el Malbec centenario de San Rosendo, Zaranda o Clos de Fous; no obstante todos estos proyectos se ven obligados a utilizar maderas foráneas, roble francés (*quercus Robur*) y americano (*quercus Alba*), para envejecer sus vinos. El uso de estas maderas, en cepajes especialmente sensibles como el Malbec, impide una verdadera expresión del terroir, debido a que las barricas nuevas, especialmente las americanas, maderizan rápidamente los vinos y no se alcanza el potencial de gran vino que podrían llegar a tener.

La premisa de que el terroir es la conjugación de suelo, planta, clima y cultura, no se ve reflejada en el vino si las maderas empleadas en el envejecimiento no tienen relación con el terroir.

La cultura local, como patrimonio inmaterial tampoco se ve reflejada en los vinos si estos son manejados con insumos y especialmente, maderas foráneas.

3.1.2. Oportunidad

Existe en el mercado mundial de vinos de alta gama un acercamiento a los vinos con origen, los vinos de terroir y los vinos que tienen un fuerte componente territorial y cultural. En los últimos 30 años Chile ha incrementado su participación en el mercado mundial de vinos y paulatinamente ha alcanzado mayores niveles de precio. No obstante el procedimiento de vinificación y guarda sigue los mismos estándares de cualquier otro país el nuevo mundo. Se utilizan las mismas maquinarias, las mismas técnicas de elaboración y las mismas maderas y tipos de barricas durante la guarda, consiguiendo vinos relativamente uniformes que no logran encantar a los consumidores mas exigentes, quienes buscan vinos con un profundo sentido de identidad.

El desarrollo de una industria tonelera moderna y tecnológica en Chile, con industrias como Nadalie, Tonelería Nacional, World Cooperage y otros, quienes poseen el equipamiento y conocimientos para la fabricación de barricas de calidad mundial, permite anticipar que se puede desarrollar una industria tonelera basada en maderas nativas si el desempeño de las maderas, técnica y organolepticamente, así como la aceptación de mercado son adecuadas.

Así mismo, un factor diferenciador como el uso de barricas de maderas nativas en vinos del Biobio permitiría visibilizar los productos de la región, coincidiendo con el nuevo impulso que tiene la viticultura de secano de la región del Biobio.

La creciente demanda de vinos de la región del Biobio, la continua aparición en medios especializados de viñas y vinos que se producen con uvas de la región o bien se producen directamente en la región representa una oportunidad relevante para toda la industria vitivinícola del Biobio, con externalidades ligadas al turismo de intereses especiales y los servicios.

3.2. Describir la **solución innovadora** que se pretende desarrollar en el proyecto para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

El procedimiento de guarda en barricas es complejo e involucra no solo los aportes de sabor y aroma, sino también un componente de oxidoreducción que contribuye a mejorar sustantivamente los vinos guardados y que constituye la principal razón por la cual se utilizan barricas de madera en los grandes vinos.

Se pretende construir y probar barricas de maderas nativas del sur de Chile. Para ello se emplearán maderas previamente estudiadas en "uso de maderas nativas" del Dr. Alvaro Peña y publicados por FIA.

Se guardarán en madera nativa vinos de calidad premium y se llevarán hasta la etapa de mercado. Se compararán los resultados con vinos que hayan sido sometidos a barricas convencionales de roble francés y roble americano. Los perfiles aromáticos de cada tipo de madera deberían ser diferentes y marcar una diferencia importante con las barricas tradicionales.

Complementariamente, se trabajará con sustitutos de barricas, como duelas y chips, elaborados con maderas nativas para evaluar el impacto sobre vinos reales (El estudio de GIE solo evaluó en mezclas hidroalcohólicas).

Una vez completado el proceso de guarda, los vinos serán elaborados y embotellados, para luego ser puestos en mercado para evaluar la respuesta real de los consumidores frente a un producto diferenciado y con identidad territorial.

Se pretende lograr un producto de mayor acidez y ligereza que la chicha tradicional o el vino espumante, por lo tanto se realizarán cosechas más tempranas con el objeto de mantener la acidez natural que contribuirá también a la preservación del producto. La fermentación se realizará en estanques de acero inoxidable hasta lograr el nivel de azúcar residual deseado y finalmente, en el caso del txacoli, se pasteurizará en línea de llenado de barriles o en botellas. La gasificación se realizará mediante inyección directa de CO₂ en el caso de los barriles y mediante segunda fermentación en el caso de las botellas.

Los productos terminados serán evaluados por un panel de degustación entrenado y finalmente puesto en mercado para su evaluación comercial.

3.3. **Estado del arte:** Indicar qué existe en Chile y en el extranjero relacionado con la solución innovadora propuesta, indicando las fuentes de información que lo respaldan.

3.3.1. En Chile

Máximo 3.500 caracteres

Según el estudio "**Maderas nativas chilenas: Una alternativa para la crianza de vinos finos**" realizado por el grupo de investigación enológica de la universidad de Chile GIE y cofinanciado por FIA, se logró establecer que existen posibilidades notables para las maderas chilenas en el envejecimiento de vinos. Puntualmente identifiqué las maderas de Rauli, Roble y Boldo como las más factibles para construir barricas ya que estas contarían con grano fino (tamaño de los anillos de crecimiento reducido) que otorgaría estanqueidad, hecho que se vería reforzado por las numerosas tilosis presentes en sus vasos. Si bien las otras maderas estudiadas son de interés enológico, se presume que solo podrían ser usadas como chips, ya que no cuentan con estas características esenciales para la fabricación de depósitos.

Se determinó que las especies citadas tienen buena aceptación por degustadores profesionales y no profesionales entrenados.

No obstante, en este estudio se trabajó con mezclas hidroalcohólicas y no con vinos, por lo tanto en ningún caso se estudió el grado de polimerización de los taninos o antocianinas vínicas en casos reales con diversas variedades. Se propone al final de este estudio validar los resultados con pruebas en vinos de diversas variedades y estudiar los efectos de diversos grados de tostado.

Existe una tesis de la misma universidad que evaluó la acción de chips de maderas nativas en vinos Chardonnay y Shiraz (COMPARACIÓN DEL EFECTO DE CHIPS DE MADERAS NATIVAS CHILENAS Y ROBLE FRANCÉS Y AMERICANO EN LAS CARACTERÍSTICAS QUÍMICAS Y SENSORIALES DE UN VINO SYRAH Y UN VINO CHARDONNAY, Robba, 2013), concluyendo que el comportamiento del Rauli se asemeja al del roble francés y el roble chileno al roble americano, dejando el avellano como una especie que puede tomar las características de ambos. En la universidad del Biobío se realizó un proyecto de similares características al anterior (Caracterización de polifenoles y aromas en vinos del Valle del Itata e innovación en el proceso de envejecimiento utilizando maderas nativas chilenas), es decir, el estudio de las maderas nativas sobre el vino en forma de chips. Aun no se ha publicado resultados al respecto

3.3.2. En el extranjero

Máximo 3.500 caracteres

En el extranjero existe abundante información acerca del uso de maderas nativas de cada país como alternativas a los robles exóticos.

En España en el estudio "Utilización de *Quercus pyrenaica* Willd. de Castilla y León en el envejecimiento de vinos. Comparación con roble francés y americano", (STRELLA CADAHÍA et al), donde se utilizó esta madera nativa de Castilla y León para la fabricación de toneles, se concluye que *Quercus pyrenaica* (roble rebullo español) presenta una calidad enológica muy similar a la de las otras maderas de roble que se utilizan para fabricar barricas, y que tanto desde el punto de vista químico como sensorial se puede considerar que esta madera es perfectamente válida e idónea para el envejecimiento de vinos de calidad. Compuestos como cis-whiskylactona o maltol sus aportes son similares a los del roble americano. En cuanto a aldehídos y cetonas fenólicas, están en un nivel intermedio entre el roble francés y el americano, y es muy dependiente del tipo de vino.

La empresa española Acontia produce y comercializa únicamente vinos de ribera del Duero y toro envejecidos en barricas de roble español, donde su propuesta de valor es básicamente la diferenciación y la relación con el territorio aludido (España). Su publicidad aduce a estas características propias: "Acontia es un vino diferente, en su sabor, en su textura, en su forma... todas estas particularidades se las proporciona el Roble Español." (<http://www.acontia.es/roble-espanol-acontia>)

En Rioja en tanto el proyecto "Experiencias con roble español *Q. Pyrenaica* (rebollo) en la crianza de vinos de Tempranillo" se concluye: "Los resultados obtenidos han puesto de manifiesto la calidad enológica de los robles húngaro y español (*Q. Pyrenaica*) para la crianza de vinos en comparación con las maderas tradicionalmente empleadas en tonelería (americano y francés). (http://www.larioja.org/upload/documents/506696_cdc_43_barricas.pdf)

No se ha encontrado experiencias en el extranjero con maderas del género *Nothofagus*

3.4. Indicar si existe alguna **restricción legal** (ambiental, sanitaria u otra) que pueda afectar el desarrollo y/o la implementación de la innovación y una propuesta de cómo abordarla.

3.4.1. Restricción legal

Máximo 1.000 caracteres
 La explotación de maderas nativas esta regulada por ley, por lo tanto los proveedores de ellas deben contar con los permisos y planes de manejo actualizados y en regla.
 La utilización de maderas para el envejecimiento de vinos es una practica aceptada por la OIV y la ley de alcoholes Chilena.

3.4.2. Propuesta de cómo abordar la restricción legal

Máximo 1.000 caracteres
 En el caso de este proyecto se trabajara con proveedores de maderas establecidos y que cuentan con sus permisos vigentes

3.5. **Propiedad intelectual:** indicar si existen derechos de propiedad intelectual (patentes, modelo de utilidad, diseño industrial, marca registrada, denominación de origen, indicación geográfica, derecho de autor, secreto industrial y registro de variedades) relacionados directamente con el presente proyecto, que se hayan obtenido en Chile o en el extranjero (marque con una X).

| | | | |
|----|--|----|---|
| SI | | NO | x |
|----|--|----|---|

3.5.1. Si la respuesta anterior es **SI**, indique cuáles.

Máximo 2.000 caracteres

3.5.2. Declaración de interés: indicar si existe interés por resguardar la propiedad intelectual de la innovación que se desarrolle en el marco del proyecto (marque con una X).

| | | | |
|----|---|----|--|
| SI | x | NO | |
|----|---|----|--|

3.5.3. En caso de existir interés especificar quién la protegerá. En caso de compartir el derecho de propiedad intelectual especificar los porcentajes de propiedad previstos.

| Nombre institución | % de participación |
|--------------------|--------------------|
| Juan José Ledesma | 100% |
| | |
| | |

3.5.4. Indicar si el ejecutor y/o los asociados cuentan con una política y reglamento de propiedad intelectual (marque con una X).

| | | | |
|----|---|----|--|
| SI | x | NO | |
|----|---|----|--|

3.6. Mercado directamente relacionado con la innovación propuesta

3.6.1. Demanda: describir y dimensionar la demanda actual y/o potencial de los bienes y/o servicios generados en el proyecto o derivados del proceso de innovación de éste.

Máximo 3.500 caracteres

Vinos de pequeñas producciones como Montsecano, Villalobos, De martino viejas Tinajas y Alto las gredas, Clos de fous, Zaranda, entre otros; los que a pesar de su baja producción han asegurado la venta en tiendas especializadas y hoteles de lujo sustentados exclusivamente en dos atributos, Calidad y diferenciación, hacen suponer que es posible posicionar un producto diferente, de calidad superior y con impacto en la opinión pública y especializada. El fuerte impulso que tienen conceptos relacionados con el territorio, como el terroir o terroir y el patrimonio inmaterial, como el caso reciente de un pipeño de Yumbel con 94 puntos en la guía Descorchados, permiten vislumbrar un creciente nicho de mercado en los vinos de lujo ligados al territorio.

En términos generales la demanda por vinos premium viene experimentando alzas sostenidas en los últimos años debido a una sofisticación del mercado interno y a un mejor posicionamiento de las marcas chilenas en el resto del mundo. Los consumidores Chilenos están dispuestos a pagar más por un producto de calidad y sobre todo diferente.

La aparición de portales de internet para hablar de vino, como www.vinosycopas.com de la misma manera, mercados emergentes como Brasil están ávidos de consumir vinos con orígenes definidos, con identidad territorial. Se puede dimensionar el mercado de vinos premium alrededor del 17% de las ventas nacionales y un 4% en volumen, es decir 40 millones de litros.

Viñas Inéditas, de Juan José Ledesma, pretende llegar a una participación de 0,5% de ese mercado, con un máximo en el segmento de 200.000 litros, en el rango superior de precios para la categoría

http://www.ccv.cl/noticias_datos.php?id_noticia=1061

3.6.2. Oferta: Describir y dimensionar la oferta actual y/o potencial de los bienes y/o servicios que **compiten** con los generados en el proyecto o con los derivados del proceso de innovación del proyecto.

Máximo 3.500 caracteres

Ya que la industria tonelera nacional basada en maderas nativas es inexistente, no es posible dimensionar la oferta de vinos envejecidos en maderas nativas, pero se puede homologar la oferta a lo que existe en Chile en cuanto a vinos especiales, elaborados con cepas diferentes o ancestrales y con técnicas naturales o de otro tipo alternativo. En este segmento de la industria el crecimiento ha sido explosivo en los últimos 3 años, cuando se pasó de 1 viña natural a 20 productores, los que comercializan sus vinos en niveles de precio muy superiores a los del promedio de la industria: 10 a 15 U\$. En todos los casos se trata de viñas pequeñas, o micro emprendimientos con no más de 5000 botellas por año, que en su conjunto deberían bordear las 4000 cajas anuales. Un ejemplo de ello es el pipeño de "cacique Maravilla" que se basa en uvas tradicionales y obtuvo 94 puntos en la guía descorchados 2013 de Patricio Tapia

3.7. Objetivos del proyecto

3.7.1. Objetivo general³

Establecer una diferenciación, tanto comercial como técnica, de los vinos finos producidos en la región del Biobío mediante su envejecimiento en barricas y duelas fabricadas con maderas nativas.

3.7.2. Objetivos específicos⁴

| Nº | Objetivos Específicos (OE) |
|----|---|
| 1 | Desarrollar, adaptar y evaluar tecnología para la producción de nuevas bebidas fermentadas de uva (txacoli y cerveza híbrida) |
| 2 | Evaluar las características técnicas y organolépticas de las nuevas bebidas |
| 3 | Validación comercial de prototipos |
| 4 | |
| 5 | |

³ El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con el proyecto. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁴ Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

3.8. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

| Nº OE | Nº RE | Resultado Esperado (RE) | Indicador de Resultados (IR) | | | | |
|-------|-------|--|------------------------------|---|---|---------------------------------|--------------------|
| | | | Nombre del indicador | Fórmula de cálculo | Línea base del indicador (situación actual) | Meta del indicador | Fecha alcance meta |
| 1 | 1 | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | Numero de barricas | Sbarricas | 0 | 25 | 4/4/2014 |
| 1 | 2 | Vinos de la region del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | litros de vino | Sbarricas llenas * 225 lts | 0 | 5625 | 20/5/2014 |
| 2 | 3 | Duelas de maderas nativas fabricadas y operativas | gramos de duelas fabricadas | Sduelas | 0 | 20000 | 4/4/2014 |
| 2 | 4 | Vinos de la region del sur guardados en madera con duelas por 6 y 12 meses | litros de vino | S Litros | 0 | 5625 | 20/5/2014 |
| 3 | 5 | Evaluacion y comparacion organoleptica de los resultados | Perfil organoleptico | Perfil = f(aromas,sabores, tipicidad) | Perfil de robles frances y americanos | Perfil de roble chileno y rauli | 6/6/2015 |
| 3 | 6 | Evaluacion y comparacion fisicoquimica de los resultados de envejecimiento | %polimerizacion de taninos | (polifenoles polimericos/polifenoles totales) | 15,00% | 20,00% | 6/6/2015 |
| 4 | 7 | vinos embotellados y etiquetados | numero de botellas | Sbotellas | 0 | 9333,3333333333 | 5/5/2015 |
| 4 | 8 | vinos presentados a consumidores finales y critica especializada | Participacion en ferias | numero de ferias | 0 | 3 | 9/9/2015 |

3.9. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

| Hitos críticos ⁵ | Resultado Esperado ⁶ (RE) | Fecha de cumplimiento (mes y año) |
|---|---|-----------------------------------|
| Obtención de maderas secas | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | 4/2014 |
| Confección de duelas (corte y canteado) | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | 4/2014 |
| Elaboración de vinos para ensayo | Vinos de la región del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | 5/2014 |
| Vinos embotellados | Vinos embotellados y etiquetados | 5/2015 |

3.10. Método: identificar y describir los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto (máximo 8.000 caracteres).

| Método objetivo 1: |
|---|
| <p>Se seleccionaran maderas de Rauli y Roble Chileno tomando en consideración el estudio de GIE de la universidad de Chile, estas serán adquiridas considerando los siguientes características: tiempo y condiciones de secado, presencia de tilosis y fineza de grano. Para esta selección se contratara un asesor en tonelería que realizara la selección adecuada y estimara los tiempos de tratamiento adicional o secado requeridos. Las maderas seleccionadas serán entregadas a una industria tonelera nacional quien realizara la fabricación de los depósitos. de acuerdo a las indicaciones del enólogo y el asesor en tonelería. Las barricas tendrán una capacidad estándar de 225 litros, haciéndolas comparables al estándar convencional.</p> <p>Se realizara un tostado suave a cada barrica con la intención de mantener sus características naturales. Se fabricaran un total de 16 barricas de maderas nativas. A esto se agregaran 4 barricas de roble europeo para control.</p> <p>Una vez armadas serán despachadas a las bodegas de Viñas Inéditas de Juan Ledesma para comenzar el proceso de llenado.</p> <p>Para el almacenaje de las nuevas barricas, se requerirá de modificación en los espacios existentes en Viñas Inéditas. Se vinificara uvas de la región del Biobio, obtenidas de pequeños productores y preferentemente de variedades ancestrales para realizar los ensayos.. Los productores corresponden a las zonas de San Rosendo para la variedad Malbec, Florida para las variedades Pais y Cinsault; y San nicolas para los vino de uvas cabernet Sauvignon. Los vinos obtenidos serán guardados en las nuevas barricas de Rauli y Roble chileno durante 6 y 12 meses dependiendo del comportamiento organoléptico de los ensayos.</p> <p>Se utilizaran barricas de roble francés como control de los ensayos.</p> |

⁵ Un hito representa haber conseguido un logro importante en el proyecto, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

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

Método objetivo 2:

Los saldos de las maderas nativas utilizadas en la fabricación de barricas serán utilizados para la elaboración de sustitutos o alternativas de maderas, los que dependiendo de la calidad de los saldos serán cubos, chips o duelas.

Se utilizarán alternativas de roble francés equivalentes como control en los ensayos.

Se vinificará uvas de la región del Bío Bío, obtenidas de pequeños productores y preferentemente de variedades ancestrales para realizar los ensayos. Los vinos obtenidos serán guardados en estanques de acero inoxidable a los que se añadirá cantidades estándar de chips o duelas de maderas de Raulí y Roble chileno y permanecerán en guarda durante 6 y 12 meses dependiendo del comportamiento organoléptico de los ensayos.

Los estanques de acero inoxidable tendrán capacidad de 1000 litros cada uno, también se utilizarán los estanques de 300 litros cónicos de acero 316 con que cuenta la bodega. Como en cada ensayo de barricas, se realizara un control para el uso de duelas en estanque de acero inoxidable, este control corresponde a duelas de roble francés

Método objetivo 3:

Se realizara análisis fisicoquímicos de los vinos obtenidos para establecer diferencias entre los tratamientos. Se evaluará los resultados parciales de envejecimiento a los 6 meses de guarda, se medirán parámetros químicos, se realizarán degustaciones descriptivas y de diferenciación con un panel de degustación previamente entrenado para ello. Se utilizarán pruebas de contraste y dúo trío para evaluar los cambios organolépticos.

Los análisis de polifenoles requeridos serían los que permitan determinar el total de polifenoles poliméricos y así poder comparar con los vinos control, esto es lo que se conoce como edad química del vino. Estos análisis serán solicitados a un laboratorio autorizado.

Se busca encontrar cambios positivos en los vinos, tanto en el aspecto fisicoquímico como en el organoléptico.

Los análisis fisicoquímicos incluyen los parámetros usuales, como alcohol, acidez volátil y total, etc. Se encargaran en un laboratorio externo los análisis de polifenoles y compuestos más complejos de determinar.

Método objetivo 4:

Se embotellara el producto final en botellas de 750 cc, etiquetado y empacado
Se requerirá un diseño especial de etiqueta que represente el concepto territorial del envejecimiento en madera nativa
El plan de marketing se abordara desde la estrategia de marketing de guerrillas que implica atacar los espacios que no son factibles de abordar por los grandes industriales. Además de ello se utilizara las plataformas sociales como medio de posicionamiento.
Se convocara a periodistas especializados en vinos para la difusión de resultados.
Los vinos serán presentados en al menos una feria de vinos en la capital (feria de vinos de Lujo e Hyatt y/o Cata y Vino de Sheraton) y luego puestos en puntos de venta específicos y ya contactados: Wain, ElCavista entre otros.
También se pretende explotar los contactos ya existentes con importadores, distribuidores y personajes de la industria del Vino en Brasil, para esto se participara en la feria Muestra y Cata Sao Paulo 2015

3.11. Indicar las actividades a llevar a cabo en el proyecto, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar también en este cuadro, las actividades de difusión de los resultados del proyecto.

| Nº RE | Resultado Esperado (RE) | Actividades |
|-------|--|---|
| 1 | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | Selección, adquisición y secado de maderas |
| 1 | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | Fabricación, armado y tostado de barricas maderas nativas |
| 1 | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | compra de estanques de acero inoxidable 1000 litros *4 |
| 1 | Barricas de maderas nativas fabricadas y operativas | Fabricación barricas control |
| 2 | Vinos de la region del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | compra de uvas y vinificación |
| 2 | Vinos de la region del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | adecuación de bodega de guarda |
| 2 | Vinos de la region del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | insumos vinificación |
| 2 | Vinos de la region del sur guardados en barricas por 6 y 12 meses | guarda de vinos en barricas de maderas nativas |
| 3 | Duelas de maderas nativas fabricadas y operativas | Selección, adquisición y secado de maderas |
| 3 | Duelas de maderas nativas fabricadas y operativas | Fabricación y tostado de duelas |
| 4 | Vinos de la region del sur guardados en madera con duelas por 6 y 12 meses | compra de uvas y vinificación |
| 4 | Vinos de la region del sur guardados en madera con duelas por 6 y 12 meses | guarda de vinos en maderas nativas |
| 5 | Evaluacion y comparacion organoleptica de los resultados | Evaluación con panel de cata |
| 6 | Evaluacion y comparacion fisicoquimica de los resultados de envejecimiento | análisis fisicoquimicos y de polifenoles |
| 7 | vinos embotellados y etiquetados | Compra de botellas |
| 7 | vinos embotellados y etiquetados | Impresión etiquetas |



| | | |
|---|--|--|
| 7 | vinos embotellados y etiquetados | Embotellado |
| 7 | vinos presentados a consumidores finales y critica especializada | Plan de medios, desarrollo de marca e imagen |
| 7 | vinos presentados a consumidores finales y critica especializada | Participación en ferias de vinos |
| 7 | vinos presentados a consumidores finales y critica especializada | puesta en mercado |

3.13. Indicar las fortalezas y debilidades de su proyecto en términos técnicos, de recursos humanos, organizacionales y de mercado.

3.13.1. Fortalezas

Máximo 2.000 caracteres

- La relación directa y profesional entre los proveedores de vino y el ejecutor permite acceder a materia prima de excelente calidad (vino Malbec, Cinsault y Carignan) con aptitud de guarda.
- Existen proveedores de maderas nativas con larga tradición tonelera en Chillan, como barraca Romero y Barraca Bocaz, quienes fabricaron vasijas de raulí por mas de 50 años.
- La relación interpersonal entre los miembros del equipo técnico es de larga data, por lo tanto la comunicación es expedita y clara, permite agilizar las actividades y mejorar la eficiencia. Es una organización liviana, pero muy eficaz.
- La tendencia del mercado es al consumo de vinos de calidad y con características que los diferencien del mainstream, especialmente la relación con el territorio
- La tendencia del mercado es a consumir vinos con valor agregado, de cepajes autóctonos o ancestrales y con gran calidad.
- Los sistemas de comercialización alternativos, como portales o tiendas virtuales y tiendas especializadas proliferan en el mercado local y en el mercado externo y, en general, privilegian los vinos de bajas producciones, pero con alto valor agregado.

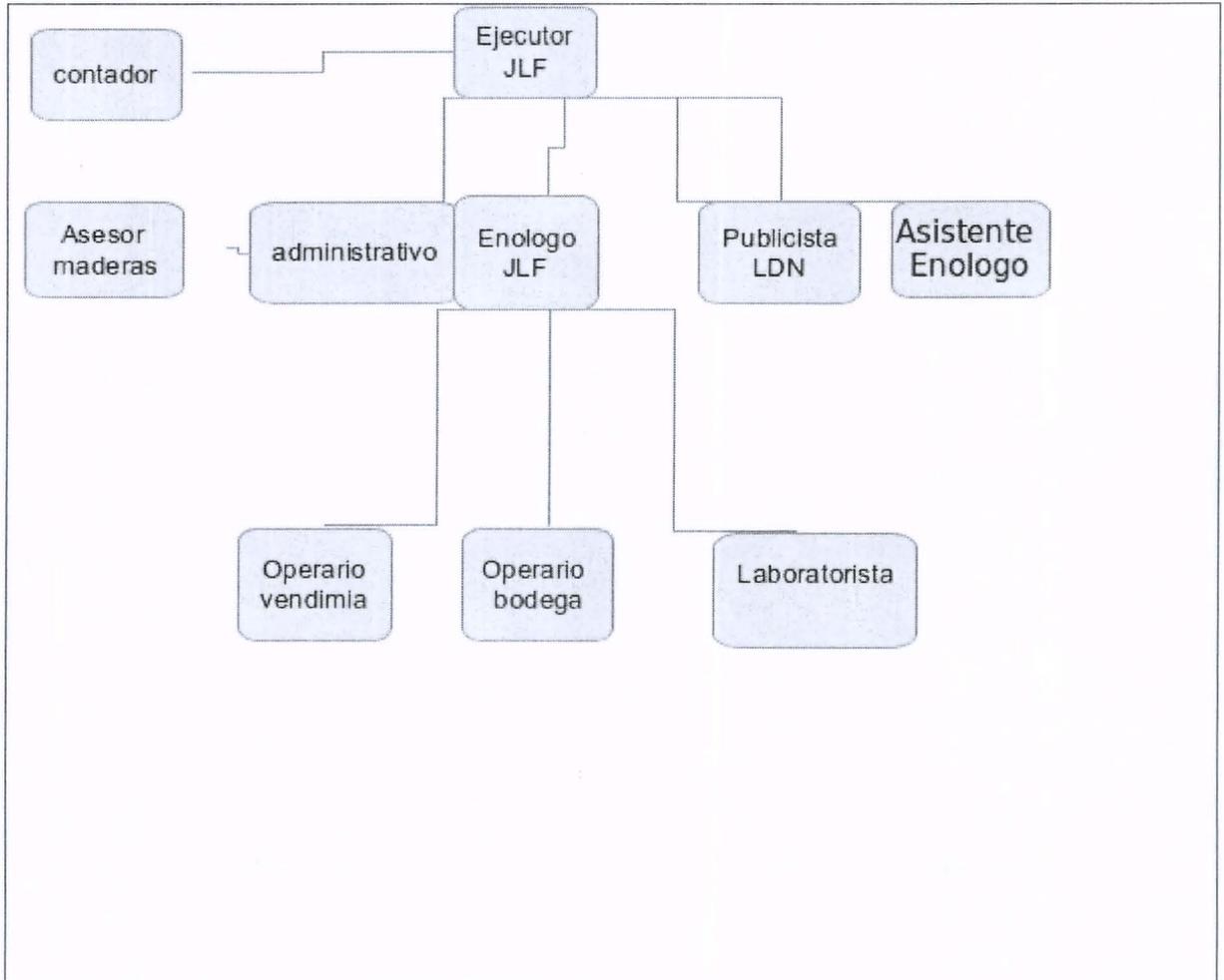
3.13.2. Debilidades

Máximo 2.000 caracteres

- La distancia entre los centros de producción de vino y la sala de barricas es, al menos en esta primera etapa, considerable, mas de 40 km. No obstante debe considerarse que esta se recorre solo una vez y en un sentido. En comparación, otros productores de vinos premium compran uvas en Biobío para vinificarlas en Maipo, mas de 500 km de flete
- La relación entre el ejecutor y los proveedores de vino debe ser formalizada en el futuro, dejando comprometidas, por escrito, las cosechas futuras
- Existe la probabilidad de no conseguir madera suficientemente seca para realizar las pruebas en el inicio del proyecto, por lo cual tendría que posponerse
- Existe riesgo en el tratamiento de la madera. La maquinaria moderna de elaboración no ha sido probada en maderas nativas. Así mismo, solo hay 2 maquinas habilitadas en el país para realizar este trabajo. Por lo tanto y como plan alternativo se contactara a toneleros tradicionales para que, en conjunto con el asesor tonelero puedan resolver la provisión de duelas de calidad.
- el uso de maderas nativas nuevas no esta claramente documentado en la literatura, por lo que , los tiempos de contacto y el grado de tostado de estas serán claves a la hora de determinar los tiempos de guarda.
- El no producir con uvas propias puede ser también un factor de prejuicio en el consumidor. En algún momento el ejecutor deberá tener sus propias uvas para vinificar. Por esta razón se proyecta una plantación de 3has de Malbec en el emergente valle de San Rosendo
- La amenaza de una crisis económica global siempre afecta a los productos como el vino, no obstante, en el segmento que se quiere abordar, el de los vinos de lujo

4. ORGANIZACION

4.1. Organigrama del proyecto



4.2. Describir claramente la función de los participantes en la ejecución del proyecto

| | Función en la ejecución del proyecto |
|----------|---|
| Ejecutor | Realizara la coordinación general del proyecto y la supervisión enológica |

4.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico en la ejecución del proyecto, utilizar el siguiente cuadro como referencia. Además, completar los Anexos 4, 6 y 7.

| | | | |
|---|--------------------------|---|----------------------|
| 1 | Coordinador del proyecto | 5 | Administrativo |
| 2 | Asesor | 6 | Profesional de apoyo |
| 3 | Investigador técnico | 7 | Otro |
| 4 | Técnico de apoyo | | |

| Nº Cargo | Nombre persona | Formación/Profesión | Empleador | Describir claramente la función en el proyecto |
|----------|-------------------|-----------------------|------------------------------|---|
| 1 | Juan José Ledesma | Ing Agrónomo enólogo. | Consultor independiente | Realizara la coordinación general del proyecto y la supervisión enológica |
| 2 | Claudio Cereghino | Ing agrónomo Enólogo | Tonelería Nadalie sudamerica | Supervisara la elección de maderas y su procesamiento previo al armado |
| 6 | Lily Nuñez | Publicista | Consultor independiente | Realizara el plan de medios y campaña digital. Además desarrollara el concepto e imagen corporativa del nuevo producto. |



4.4. Si corresponde, indique las actividades del proyecto que serán realizadas por terceros⁷.

| Actividad | Nombre de la persona o empresa a contratar |
|-----------------------------------|---|
| Construcción de barricas | Tonelería Nadalie sudamerica |
| Construcción y canteado de duelas | Tonelería Nacional/Demptos/tonelería bocaz/Barraca romero |
| | |
| | |
| | |
| | |

⁷ Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico del proyecto.

5. MODELO DE NEGOCIO

5.1 Elaborar el modelo de negocio que permita insertar en el mercado (punto 3.6), los bienes y/o servicios generados en el proyecto. En caso de innovaciones en proceso, refiérase al bien y/o servicio que es derivado de ese proceso.

Para elaborar el modelo de negocio, responda las siguientes preguntas:

¿Quiénes son los clientes? (máximo 600 caracteres)

Los clientes para los vinos envejecidos en maderas nativas son conocedores de vinos, instruidos y que la relación entre el medio de guarda y la tipicidad del vino. Buscan vinos diferentes a los de las viñas industriales, compran sus vinos en tiendas especializadas o directamente a los productores, buscan vinos novedosos, con identidad y de calidad indiscutible. Participan activamente en foros de discusión y redes sociales relacionadas con el vino. De la misma forma son activos visitantes de las ferias de vinos.

¿Cuál es la propuesta de valor? (máximo 1.000 caracteres)

Para los clientes finales el producto envejecido en maderas nativas cierra el círculo del terroir al relacionar no solo el lugar y el clima con la identidad del vino, sino también las prácticas enológicas, que muchas veces pueden hacer una total diferencia en las características organolépticas del vino. Se trata de un vino con identidad, historia, con raíces profundas en el Biobío

Para las empresas toneleras representa la oportunidad de reducir costos y ofrecer barricas que no extranjerizan los vinos, sino que los hacen propios al territorio.

Para la industria representa un salto en cuanto a la recuperación de la identidad y el patrimonio inmaterial, abre las puertas a tener vinos 100% chilenos y 100% regionales, con una tradición cultural de 400 años

¿Cuáles son los canales de distribución? (máximo 600 caracteres)

Los canales de distribución son los siguientes:

- Hoteles y restaurantes de lujo en la región del Biobío y el resto del país
- Tiendas virtuales como la CAV y wineplus
- Tiendas especializadas como Wain y el mundo del vino
- Venta directa a través de portal online.
- Exportación a tiendas especializadas y enotecas en lotes a partir de 60 cajas (1 pallet)

| |
|--|
| <p>¿Cómo será la relación con los clientes? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>La relación con los clientes será a través de los distribuidores o bien en ferias de vino, eventos gastronómicos donde pueda participar viñas inéditas con el objeto de difundir el trabajo en recuperación del patrimonio y entre estos la guarda en maderas nativa.</p> |
| <p>¿Cómo se generarán los ingresos? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>Los ingresos se generaran mediante la venta de botellas de vino de 750 cc en cajas de 6 botellas a los clientes intermediarios (tiendas de vino, horeca e importadores) que irán acompañadas de un folleto explicativo acerca del origen poco convencional de estos vinos</p> <p>Se estima que los precios de estos vinos tendrían un mínimo de /bot y un máximo de a consumidor. Esto significa en una primera etapa de 5000 botellas = La tecnología es fácilmente escalable en cosechas futuras, solo debe incorporarse mas barricas</p> |
| <p>¿Quiénes serán los proveedores? (máximo 600 caracteres)</p> <p>Juan José Ledesma asesora a diversos proyectos vitivinícolas, de entre estos clientes, específicamente Viña Rio Itata, Productores de Malbec centenario de San Rosendo, Viña Manriquez, entre estos productores se elegirán las uvas destinadas a maderas nativas.</p> <p>Los proveedores de maderas serán barracas tradicionales de la región del Biobío, Bocaz o romero, quienes en tiempos pasados poseían fábrica de vasijas.</p> <p>El servicio de canteado de duelas lo proveerá Tonelería nacional o en su defecto una tonelería local tradicional bajo la supervisión del asesor tonelero; mientras el tostado y armado se realizara en tonelería Nadalie.</p> <p>El proveedor de botellas será Saint Gobain (Vinnova)</p> <p>Proveedor de tapones : corchos AJT</p> |
| <p>¿Cómo se generarán los costos del negocio? (máximo 1.000 caracteres)</p> <p>Los costos serán generados por la materia prima, las uvas, los insumos de vinificación y la mano de obra requerida para la vendimia. En proceso, las maderas serán el principal costo, además de los servicios de fabricación y tostado. Los insumos de embotellado y el servicio de embotellado influirán fuertemente en los costos</p> |

6. INDICADORES DE IMPACTO

6.1. Seleccionar el o los indicadores de impacto que apliquen al proyecto y completar el siguiente cuadro:

| Selección de indicador ⁸ | Indicador | Descripción del indicador ⁹ | Fórmula del indicador | Línea base del indicador ¹⁰ | Meta del indicador al término del proyecto ¹¹ | Meta del indicador a los 3 años de finalizado el proyecto ¹² |
|-------------------------------------|--------------------|--|-----------------------|--|--|---|
| x | Ventas | Ventas de vinos diferenciados | \$/año | 0 | | |
| | Costos | | \$/unidad | | | |
| x | Empleo | Empleo directo | Jornadas hombre/año | 576 | 1000 | 1500 |
| | Otro (especificar) | | Especificar | | | |

⁸ Marque con una X, el o los indicadores a medir en el proyecto.

⁹ Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en el proyecto.

¹⁰ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

¹¹ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final del proyecto.

¹² Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al cabo de 3 años de finalizado el proyecto.

7. COSTOS TOTALES CONSOLIDADOS

7.1. Estructura de financiamiento.

| | | Monto (\$) | % |
|--------------------|--------------------------|------------|---|
| FIA | | | |
| Contraparte | Pecuniario | | |
| | No Pecuniario | | |
| | Total Contraparte | | |
| Total | | | |

7.2. Costos totales consolidados.

Conforme con Costos Totales Consolidados
Firma por Ejecutor
(Representante legal o Coordinador Principal)

II. DETALLE ADMINISTRATIVO (Completado por FIA)

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

| | | |
|-------------------------------------|--------------------------|--|
| Costo total de la Iniciativa | | |
| Aporte FIA | | |
| Aporte Contraparte | Pecuniario | |
| | No Pecuniario | |
| | Total Contraparte | |

- Período de ejecución.

| | |
|--------------------------|------------|
| Período ejecución | |
| Fecha inicio: | 01.04.2014 |
| Fecha término: | 30.09.2015 |
| Duración (meses) | 18 |

- Calendario de Desembolsos

| Nº | Fecha | Requisito | Observación | Monto (\$) |
|-------|------------|--|-------------|------------|
| 1 | | Firma de contrato | | |
| 2 | 30.10.2014 | Aprobación informes de avance técnico y financiero N°1 | | |
| 3 | 27.02.2015 | Aprobación informes de avance técnico y financiero N°2 | | |
| 4 | 26.06.2015 | Aprobación informes de avance técnico y financiero N°3 | | |
| 5 | 04.01.2016 | Aprobación informes de avance técnico y financiero final | hasta * | |
| Total | | | | |

(*) El informe financiero final debe justificar el gasto de este aporte

- Calendario de entrega de informes

| Informes Técnicos | |
|------------------------------|------------|
| Informe Técnico de Avance 1: | 19.08.2014 |
| Informe Técnico de Avance 2: | 16.12.2014 |
| Informe Técnico de Avance 3: | 13.04.2015 |

| Informes Financieros | |
|---------------------------------|------------|
| Informe Financiero de Avance 1: | 19.08.2014 |
| Informe Financiero de Avance 2: | 16.12.2014 |
| Informe Financiero de Avance 3: | 13.04.2015 |

| | |
|----------------------------------|------------|
| Informe Técnico Final: | 29.10.2015 |
| Informe Financiero Final: | 29.10.2015 |

- Además, se deberá declarar en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea los gastos correspondientes a cada mes, a más tardar al tercer día hábil del mes siguiente.

Conforme con Detalle Administrativo
Firma por Ejecutor
(Representante legal o Coordinador Principal)

8. ANEXOS

Anexo 1. Cuantificación e identificación de beneficiarios directos de la iniciativa¹³

| Género | Masculino | | Femenino | | Subtotal |
|--------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|----------|
| | Pueblo Originario | Sin Clasificar | Pueblo Originario | Sin Clasificar | |
| Productor micro-pequeño | | 1 | | | 1 |
| Productor mediano-grande | | | | | |
| Subtotal | | | | | 1 |
| Total | 1 | | | | 1 |

Anexo 2. Ficha identificación del postulante ejecutor

| | | |
|---|--|---|
| Nombre completo o razón social | Juan José Ledesma Figueroa | |
| Giro / Actividad | Elaboracion y comercializacion de vinos | |
| RUT | | |
| Tipo de organización | Empresas | |
| | Personas naturales | x |
| | Universidades | |
| | Otras (especificar) | |
| Banco y número de cuenta para depósito de aportes FI | | |
| Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF) | | |
| Exportaciones, último año tributario (US\$) | | |
| Número total de trabajadores | | |
| Usuario INDAP (sí / no) | | |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | | |
| Teléfono fijo | | |
| Fax | | |
| Teléfono celular | | |
| Email | | |
| Dirección Web | www.valledelitata.cl | |
| Nombre completo representante legal | Juan José Ledesma Figueroa | |
| RUT del representante legal | | |
| Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante | Director tecnico | |
| Firma representante legal | | |

¹³ Se entiende por beneficiarios directos quienes reciben los recursos del proyecto y/o se apropian de los resultados de este. Estos pueden ser empresas del sector agroalimentario y forestal u otros.

Anexo 3. Ficha identificación de los asociados

Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

| | | |
|---|---------------------|--|
| Nombre | | |
| Giro / Actividad | | |
| RUT | | |
| Tipo de organización | Empresas | |
| | Personas naturales | |
| | Universidades | |
| | Otras (especificar) | |
| Ventas en el mercado nacional, año 2011 (UF) | | |
| Exportaciones, año 2011 (US\$) | | |
| Número total de trabajadores | | |
| Usuario INDAP (sí / no) | | |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | | |
| Teléfono fijo | | |
| Fax | | |
| Teléfono celular | | |
| Email | | |
| Dirección Web | | |
| Nombre completo del representante legal | | |
| RUT del representante legal | | |
| Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante | | |
| Firma del representante legal | | |

Anexo 4. 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 | Juan José Ledesma |
| RUT | |
| Profesión | Enologo |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Viñas Ineditas |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

Equipo Técnico

| | |
|--|--------------------------------------|
| Nombre completo | Lily Daniella Nuñez Carmona |
| RUT | |
| Profesión | Publicista, comunicadora audiovisual |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | LilyCarmona Publicidad |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

Equipo Técnico

| | |
|--|----------------------------------|
| Nombre completo | Claudio Marcelo Cereghino Farias |
| RUT | |
| Profesión | Agrónomo, Enólogo |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Tonelería Nadalie de Chile |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Fax | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Firma | |

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 que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados al proyecto y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 10 años.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES.

NOMBRE: JUAN JOSÉ LEDESMA FIGUEROA

GRADO ACADEMICO: Ing. Agrónomo (Lic) U. De Concepción. Especialidad enología y viticultura. (1997)
Postgraduación: Diplomado en innovación y gestión tecnológica, UTalca (2013)

Misión Profesional: Transmitir la identidad del territorio y la cultura que lo ocupa a través de vinos con personalidad, únicos e irrepetibles.

Herramientas: 15 años de experiencia enológica ininterrumpida en viñedos, bodegas, gerencia, enoturismo y comercialización; capacidad de resolver problemas en forma creativa y pragmática.

ANTECEDENTES LABORALES.

- 2013 Enólogo y jefe técnico proyecto "terroir sonoro" Fundación para la innovación agraria
- 2013 Asesor en prospección de variedades antiguas Laja
- 2013 Consejero técnico proyecto FONDEF "aminas biogenas en cervezas chilenas"
- 2012 Consultor Fundo la Palma, en prospección y vinificación de Vinos ancestrales
- 2012 Asesor en prospección de variedades antiguas Yumbel
- 2012 Asesor del proyecto de vino Malbec Ancestral de San Rosendo
- 2009 – 2012, enólogo **Viña Chillan**, valle del Itata
- 2006 – Actualidad director de **Viñas Inéditas**, elaboración y comercialización de vinos para América y Europa
- 2008 – 2010 Enólogo asesor Viña Mahnle
- 2008-2009 Asesor vinícola Lubeck Foz Iguazu, Brasil

- 2008-2009 Consultoria Vinicola Batistello, Bento Goncalves, Rio grand do Sul, Brasil
- 2008-2010 Enólogo Asesor Fundo Cucha Cucha, **CELCO**
- 2006 - actualidad Enólogo Asesor y socio de **Viña Rio Itata**, Portezuelo
- 2006 - actualidad Enólogo Asesor de Viña Manríquez, Parral
- 2006- 2009 Director y socio de Furrimahuida unlimited Tours, Agencia de turismo receptivo de intereses especiales.
- 2006 -2009 Docente asignatura Servicio del Vino, DuocUC Sede Concepción
- 2005 Director académico y relator programa de diplomado en viticultura enología y Cata, Udec Capacita, versiones 2005 y 2006
- 2006 Enólogo Asesor de Viña Lo Beltran, Yumbel
- 2003 - 2006: gerente de operaciones, enólogo y socio de **Vinos del Larqui** limitada.
- 2002 – 2004 : Asesor Enológico y vitícola **Viña Casas de Giner**, en Valle del Itata
- 2002 – 2003 : Asesor Enológico **Agrícola San José** , Viña Las Mellizas
- 2002: Asesor enológico de **Viña del Alba**, agrícola Guarilihue S.A.
- 2002: Asesor técnico en el Centro de Educación y Tecnología, **CET Yumbel**
- 2002: Guía temático y corresponsal del portal INTERNET www.temalia.com, perteneciente al grupo **Planeta De'Agostini**, en la comunidad de vinos.
- 2001: Relator Cursos de Vinificación y Conservación de Vinos, **PDP agrícola Guarilihue S. A.**
- 2000-2001: Subgerente de operaciones y enólogo de **viñedos Canata**
- 2000 Enólogo jefe **Vinos Viñas Viejas**
- 1998 – 1999 enólogo de planta , en **Agrícola Guarilihue S.A.** .
- 1998 Winemaker, **Agrícola Guarilihue S.A., Viña Mil Bodegas.**
- 1997 Vendimia vinos Parral del Sol, **Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA).**

Otros proyectos:

- Viñas Ineditas colabora en el proyecto de recuperación y rescate de cepajes ancestrales del valle del Biobio e Itata; **Cinsault, Carignan y Malbec**
- Participa como colaborador en el proyecto FONDECYT, “aminas biogenas en vinos” del investigador Mario Aranda PhD
- Participa como colaborador en el proyecto FONDECYT, “aminas biogenas en cervezas” del investigador Mario Aranda PhD
- Seleccionado por FIA para formar el **circulo de emprendedores de Biobio**, grupo de 15 empresarios del area agricola con vocacion innovadora
- Desde 2009 presta servicios de vinificacion experimental, analisis de laboratorio y capacitacion a empresas de la region.

Premios

- 2008 Viña Mannle, **medalla de oro, Concours Mondial de Bruxelles**, Cabernet Sauvignon 2008
- 2006 Vinos del Larqui, Catad'or Hyatt, medalla de plata, Donna Gran reserva 2004.
- 2005 Vinos del Larqui, Seal of approval London wine Challenge, Donna Gran reserva 2004.
- 2004 Vinos del Larqui, **Medalla de Bronce**, London wine Challenge Donna Cabernet Sauvignon 2002

- 2003 Viña Casas de Giner, **medalla de oro** con Merlot Reserva 2003 en Catad'or Hyatt 2003
- 2002 Viña Casas de Giner **Seal Of Approval** en el London Wine Challenge
- 2003 Viñedos Canata, **medalla de plata** Hyatt Catad'or, Hacienda del Rey Carmenere 2001
- 2002 Viñedos Canata, **medalla de plata, Concours Mondial de Bruxelles**, Sauvignon Blanc Paso Hondo 2001
- 2001 Viñedos Canata, **medalla de plata** Hyatt Catad'or 2001 Sauvignon Blanc 2001 y **medalla de oro** para Carmenére varietal 2000.

Nota:

OTROS ANTECEDENTES:

- Miembro del círculo empresarial del Biobio, formado por 15 emprendedores y convocado por la fundación de innovación agraria
- Participa en el programa redes del ministerio de agricultura para la conformación de estrategias de innovación en Biobio
- Desde el Año 2000 participa como jurado en el concurso de vinos de la Comuna de Ranquil, octava región.
- **Portugués:** hablado y escrito
- **Inglés** hablado y escrito
- **Italiano:** Básico

Juan José Ledesma Figueroa, 2013.

CURRICULUM VITAE

LILY DANIELLA NÚÑEZ CARMONA

Objetivo: Reconocer, establecer y fortalecer la comunicación integral entre las personas, organizaciones e instituciones; promoviendo la diversidad y desarrollo de cada uno de ellos.

Herramientas: Los conocimientos y experiencia como comunicadora social en el área de relaciones públicas, diseño editorial, fotografía, y producción de eventos culturales.

Experiencia Profesional:

- □ **2011 a 2012**– Encargada de imagen corporativa y publicidad de Ambrosia de Chile
- □ **2009 a 2012**– Encargada de imagen corporativa y publicidad de “sur procesos carnicos”
- □ **2009 a 2012**– Encargada de imagen corporativa y publicidad de Viñas Inéditas
- □ **2006 a 2009**– Encargada de imagen corporativa y publicidad de Furrimahuida unlimited tours
- □ **2008** –**Productora general del espacio radial Aldea Babel, el primer programa multicultural de BioBio, en radio el sembrador de Chillan**
- □ **2003 a 2009**– **Publicista y Fotógrafa** responsable de agencia Singular de Comunicación y Publicidad encargada por la realización de diseño gráfico y fotografía publicitaria. Creación, diagramación y diseño de Boletín Sala de Espera.
- □ **Marzo 2004** – **Monitora** del Taller de Comunicación Audiovisual realizado en la Villa de las Almendras a jóvenes de bajos recursos, enseñándoles a producir un documental sobre su villa.
- □ **2003 – 2002** – **Asesora en comunicación integral** realizando servicios para el Departamento de Cultura de la Municipalidad de Chillán.
- **2001- 2002** – **Productora general** de la empresa Sur Televisión en la ciudad de Chillán – produciendo programas juveniles, deportivos, de entretenimiento, de ayuda social e informativos pasando por todas las etapas de una producción desde las estructuras de los programas, elaboración de notas, contactos sociales, hasta los guiones de edición.
- 2000** – **Directora administrativa y publicista responsable** de la empresa Mekanos Montagens Industriais en la ciudad de Itu – Brasil, ejecutando trabajos de organización administrativa dentro de la empresa.
- **Voluntaria** de la Asociación de Padres y Amigos de Excepcionales – APAE, en la ciudad de Itu – Brasil, desarrollando junto a psicólogos recreaciones para niños excepcionales de 02 a 05 años.
- **Asesora** de Dpto de Asuntos Internacionales de la Universidad Metodista de Piracicaba – Brasil, participando de la organización de eventos internacionales y asesoramiento de los invitados internacionales de diversas instituciones educacionales.

□ □ **1999 – Directora interpretativa y productora** de un programa de radio y videopoema “El Arte Cuenta las Tinieblas de la Dictadura”, ejecutado a través de un proyecto experimental y final del curso de Radio y Televisión en la Universidad Metodista de Piracicaba – Brasil, donde fortalecí un comportamiento de liderazgo dentro de un grupo, adquiriendo conocimiento en todas las etapas de una producción.

□ **Asistente de producción** de la miniserie “El Prisionero de la Arte”, para la TV Educativa, en la ciudad histórica de Itu – Brasil, desarrollé facilidad y disciplina en la organización de los trabajos en equipo, desde la pre producción a la producción final de la obra.

□ **Publicista responsable** de la empresa Mekanos Montagens Industriais en la ciudad de Itu – Brasil, creando el logotipo de la empresa, y consecuentemente todo material de divulgación y presentación de la empresa.

□ □ **1998 – Realización de videos y programas de radios académicos**, englobando la creación de guiones, indicaciones técnicas, producción, dirección, selección de imágenes y sonidos, montaje final – edición, en Piracicaba – Brasil.

□ **Conductora, productora y responsable** del bloque de música en el programa “Mujeres” en la TV Convenção de la ciudad de Itu – Brasil. Fortalecí mis conocimientos en la elaboración de programas para televisión.

□ **1997 – Productora y asistente de guionista** en la producción del vídeo “Consejos Municipales de la Pastoral del Niño” (Imaginação Multimídia) en la ciudad de Piracicaba – Brasil.

□ **1995 – Creación y producción de campañas publicitarias** para clientes reales dentro del proyecto final de la Universidad en las empresas:

- Promaster Asistencia Odontológica en Piracicaba – Brasil

- Fábrica de Caramelos Sao Joao, en Rio Claro – Brasil

Aprendí a relacionarme con las personas y a usar la estrategia de Marketing correcta para vender el producto.

□ **Creación de logotipos, encargada de ventas y relaciones públicas** en Agencia Liber de Comunicación y Propaganda en Piracicaba – Brasil.

Graduación:

Comunicación Social con habilitación en Radio y Televisión – Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP – Brasil, en julio de 2000.

Comunicación Social con habilitación en Publicidad y Propaganda – Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP – Brasil, en diciembre de 1995.

Otras informaciones:

Conocimientos en informática: Freehand, Photoshop, Corel Draw

Idioma: Portugués nativo

CURRICULUM VITAE
Víctor Hugo Vásquez Ortiz
Ingeniero Agrónomo
Diplomado en Nutrición de Bovinos PUC

RESUMEN

Ingeniero Agrónomo **de la Universidad de La Frontera**, diplomado en Avances en Nutrición en Bovinos, mención Carne y Leche, en la **Pontificia Universidad Católica de Chile**. Experiencia laboral desarrollada en transferencia tecnológica con agricultores pequeños y medianos atendidos por INDAP y municipalidades. El ejercicio libre de la profesión también ha sido importante en mi carrera, asesorando a agricultores en el establecimiento de praderas y en la formulación de proyectos de fomento agrícola.

EXPERIENCIA LABORAL

Agosto 2004 – A la fecha. Municipalidad de San Rosendo
Cargo: Jefe Técnico PRODESAL.

Responsabilidad: Responsable de coordinar, planificar y llevar a cabo las tareas del programa PRODESAL, ser el nexo entre el Municipio y el INDAP, atraer recursos de otras instituciones estatales de fomento productivo y ser el intermediario entre los agricultores y la empresa privada. Responsable de la asesoría técnica y coordinación del proyecto **“MALBEC CENTENARIO DE SAN ROSENDO”**, que ha posicionado a pequeños productores en el circuito de vinos premium de Chile. Específicamente formular proyectos silvoagropecuarias y ejecutarlos en terreno, asistencia técnica en rubros ganadero ovino y bovino, horticultura, riego y cereales.

Enero 2003 – Noviembre 2005. Consultor Privado.
Cargo: Elaboración y formulador de proyectos

Responsabilidad: Formulación de planes de manejo de suelos INDAP y SAG en las comunas de San Rosendo, Yumbel, Chillán y Cabrero, con énfasis en la protección de suelos y el establecimiento de praderas. Se entrega la asesoría para la compra de los insumos y posterior uso para el pastoreo y conservación de forraje.

Enero 2002 – Noviembre 2002. Agricultor.

Cargo: Productor de hortalizas

Responsabilidad: Planificación, recomendación de fertilización y manejo de hortalizas, compra de insumos, transporte y ventas de productos hortícolas en las comunas de Laja y Los Angeles

Mayo 2001 – Diciembre 2002. Municipalidad de Ercilla.

Cargo: Jefe Técnico PRODESAL.

Responsabilidad: Responsable de coordinar, planificar y llevar a cabo las tareas del programa PRODESAL, ser el nexo entre el Municipio y el INDAP, atraer recursos de otras instituciones estatales de fomento productivo y ser el intermediario entre los agricultores y la empresa privada. Específicamente formular proyectos silvoagropecuarias y ejecutarlos en terreno, asistencia técnica en rubros ganadero bovino de carne, horticultura, frutales mayores, praderas, riego y cereales.

Enero 1999 – mayo 2001. Consultor Privado.

Cargo: Elaboración y formulador de proyectos.

Responsabilidad: Formulación de planes de manejo de suelos INDAP y SAG en las comunas de Pitrufquén, Loncoche, Gorbea, Teodoro Schmidt y Villarrica, con énfasis en fertilización de suelos y el establecimiento de praderas. Se entrega la asesoría para la compra de los insumos y posterior uso para el pastoreo y conservación de forraje, ye en lechería.

Julio 1998 – Diciembre 1999. Municipalidad de Cochrane.

Cargo: Jefe Técnico PRODESAL.

Responsabilidad: Responsable de coordinar, planificar y llevar a cabo las tareas del programa PRODESAL, ser el nexo entre el Municipio y el INDAP, atraer recursos de otras instituciones estatales de fomento productivo y ser el intermediario entre los agricultores y la empresa privada. Específicamente formular proyectos silvoagropecuarios y ejecutarlos en terreno, asistencia técnica en rubros ganadero ovino carne y lana de carne, horticultura, praderas, riego y ganadería ovina. Apoyo en la creación de la Asociación Gremial de Ganaderos Río Baker.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

1978 – 1990 Educación Básica y Media: Colegio Padre Alberto Hurtado – Chillán

1991 - 1998 Educación Superior: Universidad de La Frontera

2010 Postítulo: Pontificia Universidad Católica de Chile

AYUDANTIAS REALIZADAS EN LA UNIVERSIDAD

- Entomología (2 Semestres).

CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO

1998 Seminario de gestión municipal ambiental. Capítulo municipal Aysén.

1998 Primer seminario de genética ovina. Asociación de criadores de corriedale de Coyhaique.

1999 Curso "Técnicas para el manejo de los recursos naturales del programa para la recuperación de suelos degradados, IX región". CRI Inia Carrillanca, Temuco.

2001 Curso "Diseño de Proyectos Medio Ambientales", dictado en Villarrica por la Corporación de Promoción Universitaria.

2001 Curso "Riego presurizado y fertirriego", dictado por CRI-INIA Carillanca para agentes de extensión del INDAP.

2002 Curso "Uso del marco lógico como herramienta de planificación". Dictado por el INDAP y la Universidad de La Frontera.

2003 Curso "Inseminación Artificial en Bovinos". Dictado por SOFO Temuco.

2010 Diplomado "Avances en nutrición en bovinos, mención carne y leche". Pontificia Universidad Católica de Chile.

IDIOMAS

Inglés nivel medio (lectura)

COMPUTACIÓN

Nivel de usuario; MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Publisher). Usuario de Linux AutoCAD

OTROS

Lectura científica.