



Fundación para la  
Innovación Agraria



## FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

### FICHA INICIATIVAS FIA

NOMBRE DE INICIATIVA

#### Programa de Innovación en valorización del potencial vitivinícola del Valle del Itata

<b>Tipo de iniciativa</b>	Proyecto
<b>Código de iniciativa</b>	PYT-2019-0583
<b>Ejecutor</b>	Instituto de Investigaciones Agropecuarias.
<b>Empresa / Persona beneficiaria</b>	Productores vitivinícolas del valle del Itata.
<b>Fecha de inicio</b>	01-08-2019
<b>Fecha de término</b>	31-01-2022
<b>Costo total</b>	\$ 407.002.468
<b>Aporte FIA (FIC Regional)</b>	\$ 321.764.000
<b>Aporte contraparte</b>	\$ 85.238.468
<b>Región de ejecución</b>	Ñuble
<b>Región de impacto</b>	Ñuble
<b>Sector/es</b>	Agrícola
<b>Subsector/es</b>	Frutales hoja caduca
<b>Rubro/s</b>	Viñas y vides



### MARKETING AGROALIMENTARIO

→ REGIÓN DE EJECUCIÓN

ÑUBLE

→ REGIÓN DE IMPACTO POTENCIAL

- Arica y Parinacota
- Tarapacá
- Antofagasta
- Atacama
- Coquimbo
- Valparaíso
- Metropolitana de Santiago
- Libertador General Bernardo O'Higgins
- Maule
- **Ñuble**
- Biobío
- La Araucanía
- Los Ríos
- Los Lagos
- Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo
- Magallanes y de la Antártica Chilena

→ AÑO DE ADJUDICACIÓN  
**2019**

→ CÓDIGO DE INICIATIVA  
**PYT-2019-0583**



[fia@fia.cl](mailto:fia@fia.cl)

[www.fia.cl](http://www.fia.cl)



# FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA



NOMBRE DE INICIATIVA

## Programa de Innovación en valorización del potencial vitivinícola del Valle del Itata

### Objetivo general

Diseñar e implementar un programa de innovación, orientado a fortalecer la competitividad de los vitivinicultores del Valle del Itata.

### Objetivos específicos

- 1 Descripción del potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola.
- 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.

### Resumen

El presente proyecto busca diseñar e implementar un programa de innovación, 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:

- *Componente 1. Segmentación de productores, detección y generación de productos viníferos comercializables:* se centra en generar clústers de agricultores de acuerdo a características socioeconómicas, climáticas y de sitio. Como parte relevante de este componente, se hará una revisión y detección en el Valle del Itata de productos enológicos con potencial de comercialización.

- *Componente 2. Comercialización:* tomará los productos seleccionados en el componente 1 y buscará nichos de ventas, locales y extranjeros, que permitan establecer canales estables de comercialización. Se diseñarán y pondrán en marcha modelos de negocio efectivos, para lo cual se trabajará en forma directa con los beneficiarios, con el fin de entregar soluciones específicas integradas verticalmente, de tipo productor-cliente en lugar de productos o servicios, diferencia clave de las estrategias clásicas que ofrecen productos estandarizados a través de canales de comercialización masivos.

Las estrategias de marketing deberán relevar el valor patrimonial del Valle del Itata, para lo cual se estudiará incorporar algún sello de origen que diferencie sus productos. 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.

- *Componente 3. Difusión y Transferencia:* será el encargado de la difusión y transferencia de las metodologías agronómicas, enológicas y asociadas a la venta, que permitan la sostenibilidad en el tiempo de los productos detectados y elaborados que serán comercializados en los mercados ad hoc. Además buscará llegar al equipo de PRODESAL y otros profesionales, con el fin de que puedan acceder a conocimiento y adquirir competencias para fortalecer las funciones que hoy ejercen en el valle.

Una vez desarrollada la propuesta, el proyecto espera tener colocados varios productos en el mercado, haber establecido los canales comerciales y tener los grupos adscritos funcionando según los protocolos técnicos. Se espera que los resultados impacten a un mínimo de 200 productores del Valle del Itata.

