

CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

CONVOCATORIA REGIONAL 2017

**“Agregación de valor a productos
patrimoniales elaborados por pequeños
productores vitícolas de la Región de
O’Higgins”**

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA			
Agregación de valor a productos patrimoniales elaborados por pequeños productores vitícolas de la Región de O'Higgins.			
2. SECTOR, SUBSECTOR Y ESPECIE EN QUE SE ENMARCA			
Ver identificación sector y subsector en Anexo 8.			
Sector	Alimento		
Subsector	Vino; Otros alcoholes.		
Especie (si aplica)			
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO			
Inicio			
Término			
Duración (meses)			
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO			
Región(es)	Sexta Región de O'Higgins		
Provincia(s)	Colchagua		
Comuna (s)	Chépica, Nancagua, Palmilla, Peralillo, Santa Cruz.		
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo proyectos vitícolas O'Higgins 2017".			
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	Gerardo Orellana Diaz
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma

Nombre y RUT

7. ASOCIADO (S)

Nombre Representante Legal	
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma

Nombre y RUT

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

8. IDENTIFICACION 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.

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre	Red del Vino Sexta Región S.A				
Giro/Actividad	Comercialización de Vinos				
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	X
	Empresa	X		Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna	Santa Cruz			
	Ciudad	Santa Cruz			
	Región	Sexta Región de O'Higgins			
	Domicilio postal				
Teléfono	(+56) 072 82 34 22				
Correo electrónico	info@reddelvino.com				

8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo	Gerardo Orellana Diaz	
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad	Presidente	
RUT		
Nacionalidad	Chileno	
Dirección	Calle, N°	
	Comuna	Santa Cruz
	Ciudad	Santa Cruz

	Región	Sexta Región de O'Higgins			
Teléfono					
Celular					
Correo electrónico					
Profesión		Agricultor			
Género (Marque con una X)		Femenino		Masculino	X
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)		Chileno			

8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante

Indicar brevemente la actividad de la entidad postulante.

(Máximo 1.500 caracteres)

La **Red del Vino** es una organización de pequeños productores vitivinícolas formada en 2004. Tiene como **visión** el fomento, difusión y preservación de la identidad del trabajo vitivinícola y sus frutos, y como **misión** ofrecer **productos vitivinícolas** y **servicios turísticos** de primer nivel, controlando los procesos de producción y manteniendo las tradiciones y costumbres de la familia campesina. La Red difunde sus productos y servicios a través www.es.reddelvino.com.

Inicialmente la Red se limitó a vender solo uva, pero desde 2015 produce vinos, los que exporta al Reino Unido, Bélgica y Estados Unidos bajo los estándares de calidad que impone la Certificación de Comercio Justo. Es la única empresa de pequeños productores certificada en la Sexta Región, certificación emitida por FloCert de Alemania, hace ya siete años.

Los servicios turísticos que ofrece la Red incluyen una visita guiada por los propios campesinos a sus campos, degustaciones de vinos y un almuerzo campestre. Durante el año 2016 se certificó bajo el sello de calidad turística, como culminación de un proceso de desarrollo de la primera ruta enoturística y gastronómica de pequeños productores del valle de Colchagua.

La Red cuenta actualmente con **20 socios**, los que suman un total de 154 hectáreas plantadas repartidas en las comunas de Chépica, Santa Cruz, Nancagua, Peralillo y Palmilla, de la Provincia de Colchagua. Las propiedades tienen un promedio de 10,3 hectáreas, con un rango que va desde 4,1 a 18,4 hectáreas. Los vinos se procesan en instalaciones de los mismos predios, que tienen capacidades limitadas. La Red también paga servicios de vinificación para los socios que lo necesitan, en bodegas externas.

8.4. Indique la vinculación de la entidad postulante con la propuesta.

Describa brevemente la vinculación de la entidad postulante con la temática de la propuesta y sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir la propuesta

(Máximo 1.500 caracteres)

La Red del Vino es una organización de pequeños vitivinicultores que está haciendo vinos en forma asociativa desde 2015 y ha adquirido experiencia en la industria del vino como resultado de la vinculación que sus 20 asociados tienen con esta industria. La Red del Vino también ofrece turismo enológico y ha obtenido la “Distinción de Sustentabilidad Turística” de SERNATUR. Se ofrecen seis distintos paquetes turísticos, todos los cuáles incluyen visitas a viñas de los socios, degustación de vinos y un almuerzo campestre. Los detalles pueden consultarse en <http://es.reddelvino.com/turismo-valle-de-colchagua/>.

8.5. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias

Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada (marque con una X).

SI		NO	X
----	--	----	---

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

Nombre agencia	FIA
Nombre proyecto	Desarrollo de una Estrategia para la Generación de un Nuevo Modelo de Negocios de Turismo Enológico, como Complemento a la Pequeña Producción Vitivinícola con certificación Fair Trade.
Monto adjudicado (\$)	
Año adjudicación	2014
Nombre agencia	FIA
Nombre proyecto	Desarrollo de una Estrategia para la Generación de un Nuevo Modelo de Negocios de Gastronomía Fair Trade Típica de Colchagua, como Complemento a la Pequeña Producción Vitivinícola.
Monto adjudicado (\$)	
Año adjudicación	2015

9. IDENTIFICACION DEL(OS) ASOCIADO(S)

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

9.1. Asociado 1

Nombre					
Giro/Actividad					
RUT					
Tipo de entidad (Marque con una X)	Organización		Tamaño (Marque con una X)	Pequeño	
	Empresa			Mediano	
	Productor				
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF)					
Identificación Cuenta Bancaria	Banco				
	Tipo de cuenta				
	Número				
Dirección	Calle, N°				
	Comuna				
	Ciudad				
	Región				

	Domicilio postal			
Teléfono				
Correo electrónico				
9.2. Representante legal del(os) asociado(s)				
Nombre completo				
Cargo que desarrolla el representante legal en la Entidad				
RUT				
Nacionalidad				
Dirección	Calle, N°			
	Comuna			
	Ciudad			
	Región			
Teléfono				
Celular				
Correo electrónico				
Profesión				
Género (Marque con una X)		Femenino	☐	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia)				

9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s)	
Indicar brevemente la actividad del(os) asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.	
(Máximo 3.500 caracteres)	
10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA	
Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.	
Nombre completo	Rodrigo Valenzuela Seguel

RUT				
Profesión		Contador		
Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).	SI	X	NO	
	Indique el cargo en la entidad postulante	Gerente	Indique la institución a la que pertenece	
Dirección	Calle, N°			
	Comuna	Santa Cruz		
	Ciudad	Santa Cruz		
	Región	Sexta Región de O'Higgins		
Teléfono				
Celular				
Correo electrónico				

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA	
11. RESUMEN EJECUTIVO	
Sintetizar con claridad la justificación de la propuesta, sus objetivos, resultados esperados e impactos.	
(Máximo 1.500 caracteres)	
Objetivos: 1. Producir a escala piloto los siguientes productos vitícolas patrimoniales: vino natural (o campesino), chicha cruda, vino de misa (o dulce) y arrope de uva. 2. Generar procesos estandarizados de elaboración de los productos antes mencionados, con una calidad de productos de exportación. 3. Transferir a los socios de la Red del Vino S.A, procesos de producción mejorados de los productos vitícolas antes mencionados. 4. Establecer un modelo de negocio que permita colocar los productos antes mencionados en el mercado nacional.	
12. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	
12.1. Productos patrimoniales a agregar valor	
Describa brevemente el o los productos patrimoniales que serán valorizados a través de la propuesta. (Considerar como base los resultados del Estudio "Alternativas de vinificación para la pequeña agricultura de la región de O'Higgins")	
(Máximo 1.000 caracteres)	
Vino natural: Vino elaborado con muy poco agregado de insumos enológicos, aunque cuidando la sanidad del proceso a través de un uso moderado de sulfuroso. Puede ser necesario además usar enzimas pectolíticas, para extraer color. Después de las fermentaciones alcohólica y maloláctica, debe guardarse en barrica o tinaja, para dar lugar que el vino entregue sus características organolépticas y diferenciarse.	

Chicha: Es un mosto dulce que se comercializa joven, cuando aún está fermentando, de allí que tenga burbujas. La sanidad se corrige con sulfuroso y sorbato de potasio.

Vino de misa: Vino producido mediante un proceso que combina grado alcohólico (sobre 14,5°) con altos contenidos de azúcar, del orden de 180 g/l, que le da un dulzor característico.

Arrope de uva: Es un jarabe dulce de uva, no fermentado, obtenido después de reducir el volumen de mosto hasta en un 70% mediante cocción en fondos de cobre. No es un vino propiamente tal. Se usa en postres.

12.2. Valor patrimonial

Describa por qué el o los productos identificados anteriormente, tienen valor patrimonial. Para esto, considere la definición de FIA sobre patrimonio agrario, agroalimentario y forestal¹.

Adjuntar en el Anexo 7, la literatura citada que respalde los antecedentes entregados.

(Máximo 1.000 caracteres)

El vino es un producto que llegó con los españoles a Chile, inicialmente para el culto cristiano y también para la mesa. Se elabora en muchas regiones de Chile, pero es característico de la provincia de Colchagua.

El Vino de Misa se desarrolló en Chile con la llegada de los españoles en el Siglo XVI. Elaborado preferentemente con cepajes criollos, es un vino característicamente dulce, conocido también como “Vino Añejo” o literalmente “Vino Dulce de Misa”.

La chicha es una bebida fermentada extensamente consumida en el continente Americano. Los araucanos hacían chicha con los productos que les ofrecía el entorno, desde maíz hasta frutilla y otros frutos rojos. A fines del siglo XIX se abandona el consumo y elaboración doméstico de Chicha, pasando a ser un bien comercial (Pardo y Pizarro, 2005). Actualmente muchas viñas ofrecen Chicha.

El arrope llega a Chile con los colonos españoles, quienes utilizan la cepa País para su elaboración, aunque en el norte se puede encontrar arrope de chañar. Se le utiliza para postres y untar en pan, como también para mejorar o reparar vino (Couyoumdjian, 2006). El arrope fue una alternativa para endulzar cuando no había más que miel.

12.3. Vinculación con la pequeña agricultura

Describa claramente cómo el o los productos a ser valorizados en la propuesta, se vinculan con la pequeña agricultura.

(Máximo 1.000 caracteres)

La pequeña agricultura de la Región de O'Higgins está vinculada a la industria vitivinícola desde los inicios de esta industria, ya sea produciendo para su propio consumo o para venta. La existencia de la Red del Vino Sexta Región es una prueba de ello, pero hay muchos pequeños productores en Colchagua que producen vinos en forma asociativa, agrupados en Prodesal, organizados por Indap o en asociaciones gremiales (ej. la Asociación Gremial de Pequeños Productores Vitivinícolas de Colchagua -- Aproxicol). Actualmente producen principalmente vinos naturales o artesanales y, en algunos casos, chicha, pero el vino de misa y el arrope son productos vitícolas que están en la tradición de la pequeña agricultura.

¹ Productos que tienen una significación social y simbólica, y que son parte de la historia y del desarrollo particular de una comunidad asociada a un territorio.

12.4. Vinculación con el territorio

Describa claramente cómo el o los productos a ser valorizados en la propuesta, se vinculan con el territorio.

(Máximo 1.000 caracteres)

El vino y los productos vitícolas están íntimamente ligados a la Sexta Región, principalmente a la provincia de Colchagua.

12.5. Orientación de mercado

Identifique el mercado objetivo y/o potencial del producto patrimonial a agregar valor.

Se debe considerar la demanda y oferta actual y/o potencial.

(Máximo 1.000 caracteres)

Actualmente existe un mercado para vinos de nicho, donde tienen cabida los productos tradicionales aquí propuestos. Existe un comercio “en línea” (*on line*) para productos artesanales, desde cervezas hasta productos vitícolas. Ejemplos son las distribuidoras Bvinos, Jatoki y otras, donde los productos aquí propuestos podrían encontrar mercado.

13. PROPUESTA DE AGREGACIÓN DE VALOR

Describa la propuesta de agregación de valor al producto patrimonial que se pretende realizar.

(Máximo 2.000 caracteres)

Actualmente los pequeños productores elaboran solamente vinos naturales, pero aquí se busca (i) ampliar la cartera, agregando productos patrimoniales y (ii) transferir una tecnología mejorada para hacer estos productos.

14. PROPIEDAD INTELECTUAL

14.1. Protección de los resultados

- a. Indique si el la propuesta aborda la protección del producto patrimonial puesto en valor. (Marque con una X)

SI	X	NO	
----	---	----	--

- b. Si su respuesta anterior fue Si, indique cuál o cuáles de los siguientes mecanismos tiene previsto utilizar para la protección. (Marque con una X)

Indicación geográfica (IG)	
Denominación de origen (DO)	
Marca colectiva	X
Marca de certificación	
Otra (<i>Especifique</i>)	

- c. Justifique el o los mecanismos de protección seleccionados:

(Máximo 1.000 caracteres)

La producción se hará en varias bodegas, lo que puede introducir variaciones de calidad en el producto. Se buscará una marca colectiva que permita diferenciar los vinos de la Red por su calidad y la empresa solo

comercializará los vinos producidos en las distintas bodegas que obedezcan a ese estándar de calidad. La protección con una marca colectiva es necesaria para prestigiar el producto y para obligar a los productores a tener altos estándares de calidad.

14.2. Conocimiento, experiencia y “acuerdo marco” para la protección y gestión de resultados.

a. Indique si la entidad postulante y/o asociados cuentan con conocimientos y experiencia en protección a través de derechos de propiedad intelectual. (Marque con una X)

SI	X	NO	
-----------	----------	-----------	--

b. Si su respuesta anterior fue Si, detalle conocimiento y experiencia.

(Máximo 1.000 caracteres)

La empresa posee una vasta experiencia comercial generada durante los años de funcionamiento, tanto en registro de marcas, como en la protección de derechos de propiedad intelectual, mantiene vigente su registro en INAPI, como participa de procesos de capacitación para estar en conocimiento de las normativas vigentes de propiedad intelectual.

c. Indique si la entidad postulante y sus asociados han definido un “acuerdo marco preliminar” sobre la titularidad de los resultados protegibles por derechos de propiedad intelectual y la explotación comercial de estos. (Marque con una X)

SI		NO	X
-----------	--	-----------	----------

d. Si su respuesta anterior fue Si, detalle sobre titularidad de los resultados y la explotación comercial de éstos.

15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

A continuación indique cuál es el objetivo general y los objetivos específicos de la propuesta.

15.1. Objetivo general²

² El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

Producir a escala piloto productos vitícolas patrimoniales de alta calidad.

Elaboración de vinos patrimoniales de alta calidad, para mejorar la competitividad y la rentabilidad de los vinos artesanales de la agricultura familiar campesina. Bajo los principios de la certificación Fair Trade y el turismo Enológico.

15.2. Objetivos específicos³

Se debe considerar como base los objetivos específicos establecidos en las Bases de la Convocatoria.

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Producir a escala piloto los siguientes productos vitícolas patrimoniales: vino natural (o campesino), chicha cruda, vino de misa (o vino dulce) y arrope.
2	Generar procesos estandarizados de los productos antes mencionados, con una calidad de productos de exportación.
3	Transferir a los socios de la Red del Vino S.A, procesos de producción mejorados de los productos vitícolas antes mencionados
4	Establecer un modelo de negocio que permita colocar los productos antes mencionados en el mercado nacional.

16. MÉTODOS

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

Método objetivo 1

Los socios de la Red en la actualidad hacen **vinos artesanales**, pero no hacen **chicha, vino de misa y arrope**. Se actualizará la implementación de las bodegas pertenecientes a los socios de forma que tengan la infraestructura requerida para elaborar estos productos. Adicionalmente se han definido las bases de un **Convenio de Asesoría con el Centro del Vino de Colchagua (CVC) de la Universidad de Talca**, que incluye: (i) **asesoría en vendimia** a los socios en los **procesos enológicos** de la elaboración de vinos naturales (o campesinos), chicha cruda, vino de misa y arrope; (ii) **análisis físico-químicos** de control de los productos y (iii) **asesoría comercial** en diseño de empaques, marcas y puesta en mercado, de los productos. El CVC es el centro universitario que desarrolló el estudio base "Alternativas de vinificación para la pequeña agricultura de la región de O'Higgins".

Método objetivo 2

³ Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

Los socios de la Red exhiben las siguientes brechas tecnológicas, que deben ser superadas para producir vinos y productos vitícolas de calidad:

- Enología:
 - Sin Control de temperatura.
 - Utilización de equipos en malas condiciones
 - Utilización de contenedores poco adecuados.
 - Carencia de envasado.
 - Bajo o nulo seguimiento de parámetros físico – químicos.
- Técnicas de elaboración:
 - Baja o inexistente utilización de sulfuroso.
 - Falta de Higiene en bodega (Contaminaciones cruzadas).
 - Problemas de Fermentación.

La asesoría del CVC estará orientada en resolver estas brechas tecnológicas, mediante (i) revisión crítica del equipamiento usado, (ii) mejoramiento de los equipos, y (ii) asesoría enológica permanente, en las vendimias 2018 y 2019.

Método objetivo 3

Se usarán dos mecanismos para transferir a los socios procesos de producción mejorados. El primero es la realización de **talleres en el CVC** destinados a entregar a los productores las tecnologías mejoradas de producción de vinos naturales, chicha, vino de misa y arrope. Se ha presupuestado un taller anual para este objetivo, en enero de cada año, es decir, antes de la vendimia. Y el segundo mecanismo es una **asesoría enológica en terreno**, en los meses de abril a julio. Se destinarán dos asistentes de enólogo a esta tarea, los que estarán bajo la supervisión de la Directora Técnica del CVC, enóloga de vasta experiencia.

Método objetivo 4

El CVC hará pruebas de mercado con los nuevos productos usando los canales formales. Se contempla hacer estas pruebas colocando los productos en ferias y en plataformas digitales de ventas “en línea” (*on line*). Las pruebas incluirán estudio de marcas y de empaque (*packaging*).

17. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

Se debe considerar como base los resultados esperados establecidos en las Bases de la Convocatoria

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ⁴ (RE)	Indicador ⁵	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta (mm/aaaa)
1	1	Elaboración de: - Vino Campesino - Chicha - Vino de misa - Arrope	Botellas de 750 cc Botellas de 750 cc Botellas de 750 cc Botellines de 250 cc	10.000 0 0 0	26.000 2.400 2.400 4.800	12/2019 12/2019 12/2019 12/2019
2	2	- Compra e instalación de equipos en las viñas de los socios, según listado hecho por los socios de la Red.	Equipos		47 distintos equipos instalados en distintas viñas.	03/2018
	3	- Análisis físico-químicos de productos (Convenio CVC).	Análisis de: pH,GA,AT,AV,MR,SO2 libre,SO2 total	0	4 productos vitícolas analizados, 2 muestras de cada uno, vendimia 2018.	12/2018
	4			0	4 productos vitícolas analizados, 2 muestras de cada uno, vendimia 2019.	12/2019

⁴ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.

⁵ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

	5	- Paneles sensoriales 2018 (Convenio CVC)	Paneles de los 4 productos	0	2	12/2018
	6	- Paneles sensoriales 2019 (Convenio CVC)	Paneles de los 4 productos	0	2	12/2019
3	7	- Taller de capacitación 2018	Taller	0	1	01/2018
	8	- Taller de capacitación 2019	Taller	0	1	01/2019
	9	- Asesorías en las vendimias 2018 (Convenio CVC).	Meses-enólogo	0	8 Meses-enólogo	12/2018
	10	- Asesorías en las vendimias 2019 (Convenio CVC)	Meses enólogo		8 Meses-enólogo	12/2019
4	11	Diseño de empaques, estudio de marcas (Convenio CVC)	Meses-especialista en marketing	0	2 Meses especialista	08/2018
	12	Pruebas de mercado (Convenio CVC)	Meses-especialista en marketing	0	4 Meses-especialista en marketing	06/2019
	13	Ventas de:				
		- Vinos naturales (Campesinos)	Botellas	10.000	20.000	12/2019
		- Chicha	Botellas	0	2.000	12/2019
		- Vino de misa	Botellas	0	2.000	12/2019
		- Arrope	Botellines	0	4.000	12/2019
Nota: Se asume que al final del Proyecto quedará un inventario que se venderá en los meses siguientes.						

18. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA		
Hitos críticos⁶	Resultado Esperado⁷ (RE)	Fecha de cumplimiento (mm/aaaa)
Compra e instalación de equipos en las viñas de los socios	Compra e instalación de 47 equipos, según listado hecho por los socios de la Red.	3/2018

⁶ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, 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.

⁷ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

19. CARTA GANTT														
Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica.														
Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2018											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
1	1	Elaboración de:												
		- Vino Campesino				X	X	X	X	X	X	X	X	X
		- Chicha				X	X	X	X	X	X		X	
		- Vino de misa				X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	1	- Arrope				X	X	X	X	X	X			
		Compra e instalación de equipos en las viñas de los socios	X	X	X									
		Análisis físico-químico de productos vitícolas, vendimia 2018.										X	X	
		Paneles sensoriales												X
3	7	Taller de capacitación 2018	X											
	9	Asesorías en vendimia 2018				X	X	X	X					
4	12	Estudio de marcas, de empaques							X	X				

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2018											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
1	1	Elaboración de: - Vino Campesino - Chicha - Vino de misa Arrope				X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	3	Análisis físico-químico de productos vitícolas, vendimia 2019.										X	X	
	5	Paneles sensoriales												X
3	8	Taller de capacitación 2019	X											
	10	Asesorías en vendimia 2019				X	X	X	X					
4	11	Pruebas de mercado				X	X	X	X					
	13	Ventas de: - Vinos naturales (Campesinos) - Chicha - Vino de misa - Arrope	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

20.1. Organización de la propuesta

Describe el rol del ejecutor, asociados (si corresponde) y servicios de terceros (si corresponde) en la propuesta.

	Rol en la propuesta
Ejecutor	Gestiona los programas de producción de los socios. Provee de un local de ventas de productos y servicios turísticos. Provee de una página Web que sirve para promocionar productos y servicios. Gestiona el Proyecto y hace de contraparte de FIA. Lleva la contabilidad del Proyecto.
Asociado 1	
Asociado (n)	
Servicios de terceros	El CVC (U. Talca) entrega asesoría en la producción de productos vitícolas tradicionales mejorados. Esto incluye asesoría enológica y comercial (marca, diseño de envases, análisis del modelo de negocio).

20.2. Equipo técnico

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 3)
- Curriculum vitae (CV) de los integrantes del equipo técnico (Anexo 4)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 5)

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

1	Coordinador principal	4	Profesionales o técnico de apoyo
2	Coordinador alterno	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 ⁸ (si/no)
1	Rodrigo Valenzuela Seguel	Contador	Coordinador principal	2.160	Red del Vino S.A	No
2	Alex Malverde Seguel	Técnico Superior en Turismo Enológico	Coordinador Alterno	648	Red del Vino S.A	No

⁸ Profesionales que no son de planta, pero participarán en el proyecto, es decir serán contratados específicamente para la iniciativa.

3	Centro del Vino de Colchagua (CVC)	Expertos en: enología, análisis de vinos, comercialización del vino.	Técnicos de apoyo.	5.456	Centro del Vino de Colchagua de la Universidad de Talca (CVC)	No
---	------------------------------------	--	--------------------	-------	---	----

21. POTENCIAL IMPACTO

A continuación identifique claramente los potenciales impactos que estén directamente relacionados con la realización de la propuesta y el alcance de sus resultados esperados.

22.1. Desarrollo económico de la pequeña agricultura:

¿Cómo contribuye la propuesta al desarrollo económico de la pequeña agricultura y al fortalecimiento de la identidad territorial?

(Ej.: Aumento en el ingreso bruto promedio de ventas del producto, aumento en el rendimiento de la producción, etc.)

(Máximo 1.000 caracteres)

Contribuye con aproximadamente MM\$ 19,6 de ingreso incremental anual, lo que repartido entre 20 pequeños productores significan casi MM\$ 1,0 de ingreso incremental per capita. Más importante que esto, abre nuevas perspectivas de mercado para una organización de pequeños productores que ya tienen una identidad en el turismo enológico y ahora podrán introducir productos patrimoniales que se identifican con la viticultura tradicional, pero de una calidad mejorada.

22.2. Desarrollo social de la pequeña agricultura:

¿Cómo contribuye la propuesta al desarrollo social de la pequeña agricultura y al fortalecimiento de la identidad territorial?

(Ej. Aumento en el número promedio de trabajadores en la organización, aumento en el salario promedio del trabajo en la organización, aumento en el nivel de educación superior promedio de los empleados en la organización, etc.)

(Máximo 1.000 caracteres)

Explicado arriba.