



Fundación para la
Innovación Agraria

MINISTERIO DE AGRICULTURA

*Manuel AOP
P. 26.
FIC-2016*

OFICINA DE PARTES 2 FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	20 ABR 2018
Hora	13:08
Nº Ingreso	48354

CONVOCATORIA REGIONAL TEMÁTICA

VALORIZACIÓN DE PATRIMONIO 2017

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

PLAN OPERATIVO

Nombre iniciativa:	Puesta en valor de pipeños, arropes y vinos asoleados de pequeños productores de localidades de Lo Miranda y La Gonzalina en la Provincia de Cachapoal, Región de OHiggins
Ejecutor:	Agrícola Agrobees Ltda.
Código:	PYT-2017-0851
Fecha:	20 de Marzo de 2018



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



REGION DE O'HIGGINS
GOBIERNO REGIONAL

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo.....	3
1. Configuración técnica del proyecto	3
2. Anexos	20
3. Costos totales consolidados	28
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	30

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Resumen ejecutivo

Los mercados nacionales e internacionales están demandando productos diferenciados, con mayor identidad y que sean capaces de reflejar el “terroir” que les origina. Los pequeños productores no tienen las economías de escala, el conocimiento y el nivel tecnológico para la producción de vinos que puedan competir con los vinos tradicionales. Desarrollar productos diferenciados a pequeña escala, por ejemplo, en base al storytelling tras el rescate de técnicas, historias o tradiciones ancestrales, el uso de viñedos diferenciados por relatos históricos o zonas especiales en términos de características edafoclimáticas, es una estrategia para apoyar a los pequeños productores de la Región. Se espera entonces rescatar y poner en valor productos vitícolas patrimoniales, como el Pipeño, el Vino Asoleado y el Arrope, que están siendo comercializados actualmente de manera precaria por los pequeños productores y viñateros de las localidades de La Gonzalina y Lo Miranda, en la provincia de Cachapoal. Participarán tres asociados, Don Francisco Núñez, en viñas carentes de manejo, productor de Chicha, Pipeño, Chacolí y Vino de Misa. Don José Manuel Jiménez, productor de Chicha, Vino Asoleado, Pipeño, Chacolí, Vino Natural y Vino Añejo. Y por último la Srta. Nadia Aranda, quien se dedica a la producción de arrope, que actualmente produce sólo para consumo propio, de familiares y venta sólo a cercanos. Los asociados fueron seleccionados debido a condiciones detectadas que otorgarán una propuesta de valor a los productos. En la viña de uno de ellos se encuentra la casa del fundador de Lo Miranda, Don Pedro de Miranda, quien encomendado por Don Pedro de Valdivia, se radicó como primer habitante de Lo Miranda, quien estando casado en España, se casó con la hija del Cacique Copequén, quien fue mandada a asesinar por la esposa española, cuando de visita en Chile se enteró que su esposo se había vuelto a casar. Los otros dos productores cuentan con interesantes historias familiares, donde por terceras generaciones, han mantenido la tradición de producir sus productos vitícolas. Se hará una intervención en ellos para la estandarización de sus procesos, de manera que logren generar productos de calidad, inocuos y con un envasado que permita destacar sus atributos de valor como producto vitícola patrimonial, destacando sus aspectos históricos, familiares, formas de producción y tradiciones tras cada producto. Para lograr una producción estandarizada y de calidad, el proyecto aportará ciertos implementos a los asociados para sus producciones. Los productos valorizados, serán puestos en mercados más rentables, pero también más exigentes, por lo que la visibilidad y calidad del producto debe ser garantizada. Se consideran restaurantes gourmet y hoteles boutique de la región. Se espera aumentar los ingresos de sus productos en al menos un 20%. Como objetivos del proyecto están 1. Desarrollar una línea base e identificar oportunidades de mejoras para estandarizar el proceso de elaboración de Pipeños, Vinos Asoleados y Arropes de los pequeños productores 2. Identificar y registrar los atributos de tradiciones, familiares e históricos como propuesta de valor para los productos, incorporando los resultados a un modelo de negocio que permita comercializar los productos vitícolas diferenciados como productos patrimoniales, y 3. Desarrollar un modelo de transferencia que permita que los métodos implementados lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, así como difundir y transferir los resultados del proyecto a otros productores, de manera de hacer un escalamiento futuro del proyecto. El proyecto tiene un costo total de \$ 91.044.400, de los cuales \$ 59.966.400 son aportados por FIA y \$ 31.078.000 son de aporte de la contraparte y sus asociados.

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo general¹

Poner en valor productos vitícolas patrimoniales de las Localidades de Lo Miranda y La Gonzalina en la Provincia de Cachapoal, Región de O'Higgins, a través del rescate histórico-cultural y de tradiciones presente en familias del territorio, implementando mejoras en la estandarización, calidad y comercialización, así como también difundiendo y transfiriendo sus resultados a otros beneficiarios, para la futura replicabilidad del proyecto.

1.2.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Desarrollar una línea base e identificar oportunidades de mejoras para estandarizar el proceso de elaboración de Pipeños, Vinos Asoleados y Arropes de los pequeños productores seleccionados, para obtener productos estables y de calidad.
2	Identificar y registrar los atributos de tradiciones, familiares e históricos como propuesta de valor para los productos, incorporando los resultados a un modelo de negocio que permita comercializar los productos vitícolas diferenciados como productos patrimoniales.
3	Desarrollar un modelo de transferencia que permita que los métodos implementados lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, así como difundir y transferir los resultados del proyecto a otros productores, de manera de hacer un escalamiento futuro del proyecto.

¹ 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.

² 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 uno o varios resultados. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



1.3. Método:

Método objetivo 1. Desarrollar una línea base e identificar oportunidades de mejoras para estandarizar el proceso de elaboración de Pipeños, Vinos Asoleados y Arropes de los pequeños productores seleccionados, para obtener productos estables y de calidad.

Se propone en este objetivo la estandarización de los productos elaborados por los pequeños productores vitivinícolas asociados al proyecto. Se espera estandarizar los productos y procesos productivos, de tal manera de garantizar calidad y estabilidad de producto a los mercados más exigentes.

Como método, se iniciará por desarrollar un levantamiento de información relativo a los procesos productivos relacionados con la producción de Pipeños, Vinos Asoleados y Arropes, además de su valor simbólico, histórico y socio-cultural en las localidades de Lo Miranda y La Gonzalina. Se abarcará en esta etapa la evaluación los requerimientos productivos, tecnológicos, ambientales, económicos y comerciales asociados a las alternativas de agregación de valor a los productos.

De esta forma, se establecerá la línea base de los procesos productivos desarrollados actualmente por los asociados del proyecto, para así poder identificar los puntos críticos y oportunidades de mejora para el desarrollo de productos de calidad, más estables y comerciales. Los procesos productivo a estandarizar serán:

1. Cosecha: Se velará por definir los mejores índices de cosecha para cada producto, preferentemente los más utilizados, obteniendo datos ideales de cosecha como el dulzor de la uva, refractómetro para alcanzar los grados Brix de cosecha, el método densimétrico y/o el de graduación Baumé.
2. Molienda: Según el estudio realizado por la Universidad de Talca, sobre Alternativas de Vinificación Para La Pequeña Vitivinicultura de la región de O'Higgins, la mayoría de los productores no poseen lagar, lo que los obliga a despalillar y estrujar casi al mismo tiempo que se cosecha, ya que no tienen posibilidad de dejar la uva molida en ningún sitio esperando a ser despalillada. Al ser pequeñas superficies esta tarea es posible. Por lo tanto, los aspectos a evaluar para la estandarización de procesos serán la despalilla con zaranda mecánica y manual, y prensado.
3. Encubado: Se estandarizarán procesos como encubado en barricas/barriles de roble, las cubas de álamo y fudres de roble, así como también los estanques alternativos como los bidones plásticos, garrafas y chuicas de 15 litros, que se usan tanto para trasiegos como envases del producto terminado.
4. Fermentación: Se estandarizarán procesos como uso de levaduras de vinificación, uso de equipos de frío de existir.
5. Embotellado: Del total de los asociados, ninguno vende el vino o arrope embotellado. Todos comercializan sus productos de manera directa, donde el cliente trae el envase donde retira el vino, siendo estos principalmente botellas de plástico desechables. Esta caracterización muestra un desarrollo tecnológico precario, que condiciona los procesos enológicos de estos productores, por lo que establecerá una sala de embotellado y etiquetado como actividad del proyecto, que permita comercializar los productos patrimoniales de manera asociativa, estandarizada y bajo una marca colectiva que agrupará a los productores.
6. Producción de Arrope: También se estandarizará su producción, respetando principios básicos de su producción los que consisten en el desgrane la uva, limpieza, agregado de azúcar y maceración durante una noche en la misma olla en que se preparará el arrope. Al día siguiente se pone a hervir a fuego lento hasta que el azúcar tome un color café intenso. Así se consigue a grandes rasgos este almíbar con consistencia de una miel, según lo recopilado por la asociada del



proyecto.

En materia de infraestructura y equipamiento, parte de las inversiones se desarrollarán en las propias viñas y bodegas de los productores, según las necesidades identificadas en la línea base de la estandarización. También se implementará una nueva sala de embotellado y etiquetado en la localidad de Lo Miranda, comuna de Doñihue, para envasar los vinos asoleados, pipeños y arrope. Los asociados y futuros beneficiarios tendrán libre acceso a la sala de embotellado y etiquetado.

Se contempla por tanto implementar a los asociados con nuevo equipamiento y capacitaciones, que permitan incrementar la calidad y destacar los atributos de sus productos. Se contempla la implementación de los siguientes componentes para generar una oferta de productos de calidad y diferenciados:

1. Implementación de sistema de o mecanismos de embotellado:

- En el embotellado de vino el material de uso más difundido es el vidrio, habiéndose abandonado actualmente los materiales cerámicos que se utilizaron en la antigüedad, los que serán considerados para los productos vitícolas patrimoniales de más duración. Otros materiales como el plástico o los multicapa como bag in box o envases tipo brik se destinan fundamentalmente al envasado de productos procedentes de calidades inferiores.
- Para el cierre de las botellas se emplean diferentes sistemas de taponado, desde el tapón de plástico para productos de baja calidad, tapa rosca, siendo el corcho, con distintas calidades y mezclas, el material más ampliamente empleado.
- El vidrio coloreado del envase se emplea tanto por motivos estéticos como para proteger el producto de la luz. Se evaluará el reciclaje de botellas de vino y también materiales cerámicos.
- Los volúmenes de botellas son variados, principalmente 0.1, 0.375, 0.5, 0.7, 0.75, 1, 1.5, 3 y 5 litros, aunque los tamaños más comerciales son 0.75 y 1 litro. Algunas bodegas comercializan sus grandes vinos en botellas de 1.5 litros.

Los componentes de una línea de embotellado son:

- Lavadora de botellas
- Llenadora
- Taponadora o encorchadora
- Capsuladora
- Etiquetadora

Las anteriores partes de la línea de embotellado pueden ser más o menos independientes, o estar integradas en una única máquina compacta o "monobloc"

2. Implementación de sistema o mecanismo de Lavado y enjuagado de botellas:

El lavado de las botellas puede ser realizado para botellas nuevas, las cuales teóricamente estarán limpias excepto por partículas de polvo, o para botellas reutilizadas, las cuales precisarán de un lavado más enérgico para eliminar restos de producto, etiquetas, colas, etc. El lavado de las botellas nuevas se reduce normalmente a un enjuague con un volumen mínimo de agua, pudiendo procederse a continuación a un secado con aire, inyección de gas inerte o simplemente a un escurrido en la línea de embotellado. Una línea básica de botellas reutilizadas realiza normalmente varios lavados alternos de agua fría y caliente, combinada con productos de limpieza



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



(sosa, detergentes, sulfuroso, etc.), mediante boquillas a presión y sistemas de cepillado en el interior de un túnel. Este tipo de proceso será evaluado por su mayor costo y alto gasto de agua.

3. Implementación de sistema de llenado:

En el llenado se dosifica el vino con un volumen exacto, de forma que quede el espacio vacío necesario para alojar el tapón más una cámara de aire que permita cierta dilatación. Resulta de gran importancia el cuidado de la higiene en el embotellado, ya que influirá en la conservación posterior del producto. Actualmente existen en el mercado muchos tipos diferentes de llenadoras, fabricadas para los distintos formatos de envases y con una amplia gama de rendimientos. Debido al elevado precio de las embotelladoras, resulta muy importante a la hora de seleccionar el equipo evaluar la capacidad de embotellado y su versatilidad. En general se pueden distinguir tres sistemas de llenado, Por gravedad o caída libre, Isobarmétricas y a vacío o sobrepresión.

4. Implementación de sistema de Taponado

El taponado consiste en la introducción del tapón en el cuello de la botella, de manera que quede cerrado de forma hermética, dejando una cámara de aire entre la superficie de líquido y la del tapón que permita cubrir las dilataciones del primero. Se debe asegurar la hermeticidad del cierre evitando pérdidas de líquido. En el vino, el taponado se realiza con corcho, sobre todo si el producto es de calidad. La normalización del gollete de las botellas ha permitido homogeneizar diámetros de tapón y cápsulas, facilitando la automatización del proceso de cierre. El taponado debe asegurar hermeticidad respecto a líquidos y gases a la vez que permitir una fácil apertura para su consumo.

En el cierre de las botellas con tapón de corcho se dan dos fases: - La compresión del tapón y La penetración del tapón.

5. Implementación de sistema de Capsulado o Sobretaponado

En el capsulado se dispone un elemento denominado cápsula que cubre el tapón y el gollete de la botella, con el fin de asegurar la limpieza de estos y garantizar el contenido del recipiente contra llenados fraudulentos. También proporcionan una zona de personalización del embotellado. La cápsula debe quedar lisa y ajustada a la botella.

6. Implementación de sistema de etiquetado:

Este es un aspecto altamente relevante para la diferenciación de los productos y como parte del modelo de negocio. Se contará con el apoyo de diseñadores, expertos vitícolas e historiadores para obtener una etiqueta que destaque al producto con atributos de patrimonio, historia, tradiciones familiares, culturales, formas de producción entre otros. El etiquetado es la disposición de las etiquetas sobre la botella. Se debe realizar justo antes de la salida al mercado para evitar su deterioro. En la botella se pueden colocar principalmente tres tipos de etiquetas: etiqueta frontal, contra etiqueta y etiqueta collarín. Las etiquetas pueden ser autoadhesivas o encoladas.

Adicionalmente, se hará una labor de acompañamiento en la generación de cadenas cortas de comercialización, para colocar los productos en mercados más rentables, entre ellos, los restaurantes y hoteles mencionados anteriormente. Se contratará la asesoría de chefs y mixólogos, que preparen y desarrollen preparaciones de tragos, cocteles, platos, postres y otras preparaciones culinarias, que permitan también incorporar los productos patrimoniales como complemento de otros productos. Esto permitirá una mejor penetración en mercados más exigentes y rentables.



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Se desarrollará una estrategia y programa de transferencia tecnológica hacia los productores, principalmente en capacidades de gestión, tanto en temas de comercialización de los productos, de manera de contar con una estrategia comercial viable desarrollada participativamente. Se contempla además vincular los productos con el Club de Vino Campesino de Indap.

Se espera incorporar durante y ex post proyecto, a nuevos productores en la marca colectiva que será generada, esta invitación se contempla hacer durante las actividades de visibilidad del proyecto.

Método objetivo 2. Identificar y registrar los atributos de tradiciones, familiares e históricos como propuesta de valor para los productos, incorporando los resultados a un modelo de negocio que permita comercializar los productos vitícolas diferenciados como productos patrimoniales.

Este objetivo busca validar y describir las alternativas descubiertas en cada asociado para la agregación de valor a sus producciones vitivinícolas, que consideren la diferenciación de los vinos y arrope por atributos ligados a la forma de producción, las tradiciones familiares y los registros históricos entorno a sus productos, que conformarán la valorización de dichas alternativas como patrimoniales.

Para tal labor se contará con el apoyo de profesionales en el tema, como la contratación de un historiador y un enólogo, quienes en conjunto harán el rescate histórico-productivo de cada asociado, para la futura puesta en valor de sus productos. A continuación se detallan las alternativas de agregación de valor identificadas, en las cuales se trabajará durante el proyecto para validar y fortalecer:

1. Asociado Francisco Núñez:

agricultor de Lo Miranda por más de 50 Años y productor de vinos campesinos por más de 20. En sus tierras ubicadas a los pies del cerro Tren Tren tiene su pequeña y generosa viña, cuyas variedades país y mollar, entre otras, cultivadas y manejadas bajo condiciones de secano, libres de plaguicidas y fertilizantes artificiales, esconden una parte importante de la historia de Chile. Estas tierras fueron entregadas por Pedro De Valdivia a Don Pedro De Miranda y Rueda como parte de la encomienda de Copequén, que es la encomienda más antigua que se tenga registro en la región de O'Higgins, 1575, fundó el año 1577 el pueblo de Lo Miranda, construyendo su casa en esta propiedad. Ya separado de su esposa española se casa con Huicelda, hija del Cacique Copequen, sin embargo, en una visita de su ex mujer a Chile dándose cuenta de que Pedro de Miranda estaba casado, en un ataque de celos la envía a asesinar contratando dos soldados. Ante tanta tristeza la tribu estuvo de luto por un mes y se trasladó al norte, cerca de Paine, luego de su muerte Huicelda es trasladada a Copequén y cuenta la leyenda que por su hermosura y pureza comienzan a brotar diáfanos manantiales, dando origen a lo que es actualmente agua mineral Cachantun. Don Francisco apegado a la tradición y a la historia mantiene en su propiedad una casa de adobe cuyo dueño fue la congregación Compañía de Jesús, traída a Chile por doña Catalina de Miranda, Pariente del Fundador, quien luego de presenciar una misa en Sevilla por San Francisco de Borja se dedicó por entero a la piedad y al establecimiento de la compañía de Jesús en Chile. Posteriormente, luego de la expulsión de los jesuitas en 1767, cuenta la leyenda, que transformaron parte del oro que poseían en dos campanas de oro ocultas en algún lugar cercano a la casa de retiro de la congregación en

terrenos de Don Francisco Núñez. Por tanto, los vinos y pipeños del productor provienen de terrenos donde se desarrolló parte importante de la historia de Chile.

2. Asociado José Manuel Jiménez

Productor de Pipeño, Vino Asoleado y Vino de Misa, ubicado en el sector de Tuniche, cercano a Rancagua. Estos vinos que cuentan con un valor patrimonial asociado a un prestigio vinculado a tradiciones y a formas de producir como herencia familiar, es un vino de tercera generación. Los tres dueños y administradores familiares han preservado por tradición el nombre Manuel, llevando el abuelo, padre y actual nieto el mismo nombre, a su vez el preservar la tradición es el sostén productivo de esta familia las parras plantadas en la década de los 40 son las mismas que hoy nos deleitan con su grandioso vino añejo o su extraordinario vino asoleado (vino pasa), La maquinaria empleada también posee un valor histórico se mantienen con sus respectivas adaptaciones funcionando por más de 100 años, al igual que sus memorables barriles de guarda (Rauli) . Don Manuel Jiménez cuenta con media hectárea de uvas de variedades: Cabernet, País, Moscatel, Sauvignon Blanc, entre otras.

3. Asociada Nadia Aranda

Es una pequeña productora artesanal de Lo Miranda produce mermeladas, mieles de fruta y también arrope de miel de abejas. La tradición viene de su abuela que era reconocida en su entorno por la calidad de sus mieles de fruta especialmente de peras y uva. Para su producción contaba con utensilios como pailas y grandes ollas de cobre que se conservan actualmente y son usadas al igual que hace 60 años para elaborar exquisitas mieles de variadas frutas como melón, pera, durazno y por supuesto de uvas. Estos elementos de cobre permiten la conservación de las mieles por muchos años, permitiendo un añejamiento en botella que mejora la calidad en aspectos como sabor y aroma con el paso del tiempo. Nadia Aranda acepta este desafío para mejorar la cadena de producción pensando que la estandarización de procesos permitirá tener una mejora continua que le proporcione mayores retornos y faciliten su comercialización. La productora está consciente de la oportunidad que significa el potenciar el arrope de uva dada las restricciones para la producción de miel de palma chilena en pro de su conservación. La importancia patrimonial de este arrope es que data desde la llegada de los españoles a Chile y estos la conocen y disfrutan desde el siglo XI, cuando fueron invadidos por los árabes.

Como parte del modelo de negocio, también se incorporará un análisis legal para la obtención de una Marca Colectiva para los productos patrimoniales a obtener. También se contempla la participación en el proyecto de un Chef, quien desarrollará un recetario con preparaciones agrídulces con el arrope, como por ejemplo, una carne agrídulce con miel de Carmenere. También se incorporarán preparaciones de postres, cocteles, desayunos, entre otros. Se contará adicionalmente con la participación de un mixólogo, que permitirá desarrollar nuevos tragos, donde los vinos patrimoniales serán complemento de otros licores, como jerez, whisky, pisco, entre otros. Cada trago recibirá un nombre relacionado con el patrimonio propio de cada producto. Por último, también se contará con un apoyo permanentemente en la gestión comercial, patrimonial y de sustentabilidad del proyecto, que además de articular todos los productos de difusión y visibilidad del proyecto coordinará las acciones de marketing y de modelo de negocio, preocupándose permanentemente de la Sustentabilidad ex post del proyecto, de manera que el beneficio continúe una vez que el apoyo en el financiamiento se acabe.



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Método objetivo 3. Desarrollar un modelo de transferencia que permita que los métodos implementados lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, así como difundir y transferir los resultados del proyecto a otros productores, de manera de hacer un escalamiento futuro del proyecto.

- Se desarrollará un programa de transferencia tecnológica, para fortalecer entre los asociados y los potenciales beneficiarios las posibilidades de gestión y comercialización, por tanto durante la ejecución del proyecto se desarrollará un modelo de transferencia que permita que los métodos implementados lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados”.
- El programa de transferencia tecnológica contendrá actividades de días de campo, reuniones participativas, capacitaciones en aula, asesorías personalizadas a cada uno, entrega de material técnico para su consulta permanente, entre otras acciones por definir.
- El contenido de la transferencia tecnológica abarcará aquellas temáticas necesarias para obtener productos de calidad, inocuos y diferenciados, así como las ventajas prácticas y comerciales para ellos de contar con estandarizados en estas materias.
- Se desarrollará una ficha técnica para los productores, con las mejores prácticas para la producción de los productos patrimoniales seleccionados, que permita su distribución para facilitar la transferencia tecnológica entre los pequeños viticultores.
- En materia de difusión se buscará la participación en ferias costumbristas, exposiciones y otras eventos que permitan la visibilidad y promoción del proyecto y sus beneficiarios.
- Se realizará un video de pocos minutos, relatando las bondades de calidad y tradición patrimonial de los productos vitícolas patrimoniales, el que podrá ser visualizado desde celulares a través de códigos QR.
- Se contratará la asesoría de chefs y mixólogos, que preparen y desarrollen preparaciones de tragos, cocteles, platos, postres, desayunos y otras preparaciones culinarias, que permitan también incorporar los productos patrimoniales como complemento de otros productos. Esto permitirá una mejor penetración en mercados más exigentes y rentables.
- Se realizará un seminario de cierre con los alcances y resultados finales del proyecto.
- Se realizarán días de campo con demostraciones para los productores.
- Se realizarán publicaciones en distintos medios de prensas regionales y nacionales.
- Se desarrollará una página web dedicada al proyecto, que se linkiará desde códigos QR presente en envases de los productos.

1.4. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla.

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.					
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)
1	1	Técnicas de vinificación, envasado y guarda patrimoniales identificadas y descritas.	Línea base productiva y necesidades de mejoras	0	3 líneas bases identificadas y mejoras planteadas, una por productor, en requerimientos productivos, tecnológicos, ambientales, económicos y/o comerciales
1	2	Protocolo de Procesos productivos estandarizados para productos vitícolas patrimoniales desarrollada	Fichas de Protocolo para la Estandarización de procesos productivos	Procesos productivos sin estandarización	3 Fichas de protocolos para procesos productivos de productos vitivinícolas estandarizados
1	3	Implementación de mejoras productivas en los asociados desarrollada	Mejoras implementadas	Procesos rudimentarios de elaboración	Procesos productivos estandarizados para Vino asoleado, Pipeño y arrope
1	4	Mejoras estructurales, equipos y Sala de Embotellado y etiquetado implementada	Mejoras estructurales y productivas para la oferta valorizada de productos patrimoniales	0	3 establecimientos de asociados mejorados e implementados y 1 Sala de etiquetado y embotellado para una presentación valorizada y diferenciada de productos patrimoniales
1	5	Primera Producción piloto de vinos y arrope estandarizados	Vinos y arrope estandarizados	No existen productos vinícolas estandarizados entre los asociados	2 Vinos asoleados, 2 pipeños y 1 arrope estandarizados
1	6	Primera producción masiva de vinos y arropes patrimoniales	Producción masiva	0	4000 botellas de vinos patrimoniales y 100 frascos de arrope

³ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.

⁴ Indicar el indicador del resultado esperado.

2	7	Rescate participativo de alternativas de agregación de valor a la producción vitivinícola desarrollada con Historiador y Enólogo	Definición del producto	0	Al menos 4 productos definidos (2 pipeños, un asoleado y arrope)
2	8	Documento de rescate por cada asociado desarrollado	Documento de Rescate Patrimonial	0	1
2	9	Modelo de negocio desarrollado, asesoría en gestión comercial, patrimonial y sustentabilidad	Modelo de Negocio, marketing y sustentabilidad	Sin Modelo de negocio	3 Modelos de Negocios, incluyendo plan de marketing, modelo canvas y sustentabilidad
2	10	Incremento en los precios de ventas por producto diferenciado	Precios de venta de los distintos productos patrimoniales	X	20% de X en promedio para cada producto, o menos
3	11	Desarrollo de documento programa de transferencia tecnológica desarrollado	Programa de transferencia	0	1
3	12	Días de campo desarrollados	Días de campo	0	4
3	13	Capacitaciones a asociados y distribución de protocolo de estandarización desarrolladas	Capacitaciones en estandarización	0	Al menos 2 a cada uno
3	14	Diseño y desarrollo de etiquetas, logos, sitio web, video, pendón, relato de historiador, recetas de Chef y tragos de mixólogo	Actividades de promoción y difusión	0	Al menos 10
3	15	Coberturas de prensa del proyecto realizadas	Coberturas de prensa	0	Al menos 2
3	16	Participación en eventos expositivos realizada	Participación de asociados en ferias expositivas	0	Al menos 1
3	17	Seminario de cierre desarrollado	Seminario de cierre	Resultados del proyecto ex antes = 0	Exposición de 10 resultados del proyecto de valorización de productos vitícolas patrimoniales

1.5. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Desarrollo de línea base e información relativo a los procesos productivos de Pipeños, Vinos Asoleados y Arropes	1	Mayo 2018
Protocolo de estandarización desarrollado y distribuido	2 y 3	Diciembre 2019
Implementación de sala envasado-etiquetado	4	Marzo 2019
Producción piloto del producto	5	Abril 2019
Productos finales consensuados con los productores.	7	Septiembre 2018
Capacitaciones a los productores en calidad, gestión y/o comercialización.	13	Octubre 2019
Incremento en los precios de ventas por producto diferenciado en un 20% máximo	10	Diciembre 2019

⁵ 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.

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



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



1.7. Modelo de negocio / Modelo de extensión y sostenibilidad

A continuación, considere lo siguiente:

- Si la propuesta está orientada al mercado, debe completar la sección Modelo de negocio.
- Si la propuesta es de interés público, se debe completar la sección Modelo de extensión y sostenibilidad

No se deben completar las dos secciones

MODELO DE NEGOCIO
<p>Describa el mercado al cual se orientará los productos generados en la propuesta.</p> <p>El mercado objetivo será inicialmente un mercado Gourmet, de manera de vender productos diferenciados, con un “relato patrimonial tras el producto”, que destaque su identidad campesina, origen, historia tradiciones, calidad e inocuidad, en lugar de sólo vender un embotellado en envases plásticos de bebidas desechables, como se hace hoy, sin diferenciación ni destacar los atributos de valor de cada producto.</p> <p>El hecho de vender productos patrimoniales bajo el concepto de rescate, exclusividad y atributos de valor diferenciados, en un inicio, permitirá producir y ofrecer bajos volúmenes de vinos y arropes, pero a mejores precios que otros productos similares sin diferenciación. Esto se espera genere un negocio diferenciador para arropes y vinos patrimoniales de estos territorios. Los productores seleccionados llevan décadas produciendo vinos patrimoniales, alcanzando altos niveles de calidad y acumulando una amplia experiencia práctica a través de los años, lo que facilitaría también responder a las exigencias de mercados exigentes de los mercados gourmet.</p>
<p>Describa quiénes son los clientes potenciales y cómo se relacionarán con ellos.</p> <p>En la búsqueda de productos diferenciados por patrimonio, historia, calidad, tradición, territorialidad y reputación, se han identificado algunos potenciales clientes gourmet, entre los que se encuentran los siguientes establecimientos:</p> <p>I. Hoteles y Restaurantes que interesados en productos con identidad territorial y tradiciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hotel Boutique Vendimia Premium 2. Hotel Casa de Campo. 3. Restaurant Chivo con Bigote 4. Hotel Terravina. 5. Hotel Boutique Tierra y Vino. 6. La Sara Hotel Boutique 7. Restaurant Marina Golf Rapel 8. Viña la Playa Winery & Hotel. 9. Boutique Entre Ríos. 10. Hotel Viña Vik 11. Hotel Vendimia. 12. Otros de similares características

II. Rutas del Vino:

1. Ruta del Vino Cachapoal
2. Ruta del Vino de Colchagua

III. Empresas Turísticas de la Región:

1. Asociación Gremial de Turismo Cachapoal

Se generarán reuniones con los potenciales clientes, de manera de establecer nexos comerciales con aquellos que se interesen por los productos patrimoniales. La relación con estos potenciales clientes será a través del ejecutor, quien será parte integral del modelo de sostenibilidad del proyecto, quienes recogerán las necesidades y preferencias comerciales de los productos a ofrecer, de manera que el ejecutor trabaje participativamente junto a los beneficiarios en satisfacer la demanda concreta que tienen los clientes.

Durante el desarrollo del proyecto se evaluará la posibilidad de iniciar y/o concretar posibilidades de exportación.

Describe cuál es la propuesta de valor.

Pipeño del productor Francisco Núñez de Lo Miranda: Es un Vino artesanal, joven y popular, clásico de la Zona Central de Chile, es un vino nuevo (del año de vendimia) de corta fermentación y duración. En la pequeña viña de este productor, ubicada en la Rinconada de Lo Miranda, se encuentra la primera casa construida en la localidad de Lo Miranda, por lo que cuenta con un valor patrimonial histórico. Esta casa perteneció al fundador de esta localidad llamado Pedro de Miranda y Ruedas, quien hace más de 400 años, más precisamente en el año 1577, llegó encomendado por Pedro de Valdivia. La viña y la casa están a orillas de cerro, debido a que antiguamente Lo Miranda era un territorio por donde existían una gran cantidad de ríos y cauces de agua, por lo que era el sector más seguro de habitar. Posteriormente Don Pedro de Miranda se casó con la hija del Cacique Copequén, la Sra. Huicelda, estando él casado en España. Tanto ella como sus hijos fueron encargados por la esposa española cuando visitó luego de muchos años Chile y se enteró que se había vuelto a casar. Dos oficiales de Santiago fueron enviados por la esposa española, dando muerte a Huicelda y sus hijos mestizos. La pequeña viña de este productor, ubicada en la Rinconada de Lo Miranda, se encuentra la primera casa construida en la localidad de Lo Miranda, por lo que cuenta con un valor patrimonial histórico. La viña y la casa están a orillas de cerro, debido a que antiguamente Lo Miranda era un territorio por donde existían una gran cantidad de ríos y cauces de agua, por lo que era el sector más seguro de habitar.

Pipeño y vino asoleado del productor José Manuel Jiménez de La Gonzalina: Vinos que cuentan con un valor patrimonial asociado a un prestigio vinculado a herencia familiar de la producción de este vino en la localidad de La Gonzalina. Es un vino de tercera generación, los tres dueños y administradores familiares han preservado por tradición el nombre de Manuel, Siendo el abuelo, padre y actual nieto administrador llamados Manuel, es decir, el actual pequeño productor es el Sr. Manuel Jiménez de tercera generación. Vinos que cuentan con un valor patrimonial asociado a un prestigio vinculado a herencia familiar de la producción de este vino en la localidad de La Gonzalina. Es un vino de tercera generación, los tres dueños y administradores familiares han preservado por tradición el nombre de Manuel, Siendo el abuelo, padre y actual nieto administrador llamados Manuel, es decir, el actual pequeño productor es el Sr. Manuel Jiménez de tercera generación.



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Arrope de Lo Miranda de la Señora Nadia Aranda: Su madre y su abuela producían arrope de uva tinta, ahora la nieta desea poner en valor esta tradición familiar. El arrope es la reducción del mosto de uva mediante cocción quedando como un jarabe a los que algunos denominan como “miel de uva”. Es una reducción de mosto de uva País, donde se caramelizan los azúcares y evapora el agua, resultando un jarabe dulce y denso, de color café oscuro. La puesta en valor será el rescate de las tradiciones ancestrales, llevadas a cabo por tres generaciones familiares, ligadas a la forma de producción del arrope, como una tradición vinculada a la familia y al territorio, que constituye la valorización de dicha alternativa como patrimonial.

MODELO DE EXTENSION Y SOSTENIBILIDAD

Identificar y describir a los beneficiarios de los resultados de la propuesta.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Explique cuál es el valor que generará para los beneficiarios identificados.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Describa qué herramientas y métodos se utilizará para que los resultados de la propuesta lleguen efectivamente a los beneficiarios identificados, quiénes la realizarán y cómo evaluará su efectividad.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Describa con qué mecanismos se financiará el costo de mantención del bien o servicio generado de la propuesta una vez finalizado el cofinanciamiento.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



1.8. Potencial de 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.

Potenciales impactos productivos

Como impacto productivo se espera poner en valor productos vitícolas de las Localidades mencionadas y otras aldeañas, con la idea de incentivar la producción de vinos y productos patrimoniales vinculados con la historia vinífera del país, esto a través del rescate de patrimonio histórico-cultural, familiar y de valor vitícola, presente entre las familias y territorios donde se producen. Para ello se profesionalizará la producción de productos patrimoniales, hoy día desarrollados de manera rústica y artesanal, implementando mejoras en la estandarización, calidad y comercialización de los productos, difundiendo y transfiriendo sus resultados para la futura incorporación de nuevos productores en el proyecto. Ex post, se espera en el plazo de dos años la incorporación de al menos dos productores más a los participantes en el proyecto. Para lograr esto último, se contempla durante el proyecto realizar acciones de difusión y transferencia tecnológica entre organizaciones y otros pequeños productores, de manera de hacer un escalamiento futuro del proyecto.

Potenciales impactos económicos

Los asociados se verán beneficiados por concepto de un aumento en el ingreso bruto promedio de ventas de los productos que actualmente venden de manera precaria, donde la forma de compra-venta es a través de la visita de compradores a la propia bodega, donde con envases plásticos compran por volumen y pagan de acuerdo a la cantidad que llevan, forma de compra que llaman "menudeo". Para el caso del arrope, la productora sólo produce para ellos, familiares y sólo vende a conocidos cercanos, por lo que la puesta en valor se espera que impacte altamente en sus ingresos. Se espera que el precio de venta se incremente en alrededor un 20% en los productos comercializados, sin descartar que este valor pueda ser muy superior.

En términos de calidad, se realizará una estandarización de los procesos productivos de cada producto, por lo tanto, los beneficiarios estarán en condiciones de ofrecer un producto de mayor calidad, inocuo y con una puesta en valor como producto patrimonial. Se espera que también exista un aumento en el rendimiento de la producción, debido a las asesorías en aspectos de cosecha y evitar pérdidas por mejores manejos que serán introducidos con la transferencia tecnológica contemplada en el proyecto.

Potenciales impactos sociales

Ex post, se espera generar un aumento en el número de trabajadores de los pequeños productores, debido a la incorporación de procesos como embotellado y etiquetado, aunque se trata de trabajos temporales y no indefinidos, por motivos de la estacionalidad de la producción.

Se espera además un aumento en el nivel de educación de los empleados y otros productores de la zona, ya que el proyecto contempla actividades de capacitación, transferencia tecnológica, días de campo, seminarios, promoción y difusión



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



REGION DE O'HIGGINS
GOBIERNO REGIONAL

Potenciales impactos medio ambientales

Dentro de las acciones contempladas durante la ejecución del proyecto, se contempla la estandarización de los procesos y productos de tal manera de garantizar calidad a los clientes, particularmente restaurantes y hoteles donde se ofrezca o valore la comida gourmet y tradicional chilena.

Los procesos productivo a estandarizar se encuentran

1. **Cosecha**
2. **Molienda**
3. **Encubado**
4. **Fermentación**
5. **Embotellado:**
6. **Producción de Arrope**

Dentro de cada proceso productivo, se velara por minimizar el uso de productos químicos contaminantes y que puedan ser nocivos para la salud humana, de manera de garantizar inocuidad y contaminar lo menos posible el medio ambiente.

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Agrícola Agrobees	
Giro / Actividad	Desarrollo, producción, comercialización y venta de hortalizas y productos agropecuarios.	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	x
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor para depósito de aportes FIA		
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)	---	
Número total de trabajadores	2	
Usuario INDAP (sí / no)	no	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Juan Martínez Camus	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Ingeniero Agrónomo	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente	
Firma representante legal		



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Anexo 2. Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

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



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Nombre completo o razón social	Francisco Núñez Camus	
Giro / Actividad	Agrícola	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	<input checked="" type="checkbox"/>
	Personas naturales	<input type="checkbox"/>
	Universidades	<input type="checkbox"/>
	Otras (especificar)	<input type="checkbox"/>
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)	---	
Número total de trabajadores	2	
Usuario INDAP (sí / no)	No	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular	-----	
Email	----	
Dirección Web	----	
Nombre completo representante legal	Francisco Núñez Camus	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Dueño	
Firma representante legal		



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Nombre completo o razón social	Nadia Loreto Aranda Camus	
Giro / Actividad	Mieles de frutas artesanales	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	x
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)	---	
Número total de trabajadores	---	
Usuario INDAP (sí / no)	No	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax	---	
Teléfono celular		
Email	No posee	
Dirección Web	No posee	
Nombre completo representante legal	Nadia Loreto Aranda Camus	
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Dueña	
Firma representante legal		



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Anexo 3. 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 Martínez Camus
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Agrícola AgroBees
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Gerente
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Nombre completo	Rodolfo Cortes Díaz
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Agrícola AgroBees
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Gerente de sustentabilidad
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA



Nombre completo	Cristián Azocar Salgado
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo Mención Enología y Viticultura
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Dimerco Comercial Ltda., Enólogo
RUT de la empresa/organización donde trabaja	
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Gerente
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	

Nombre completo	Jessica Herrera Romo
RUT	
Profesión	Contador auditor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Independiente
RUT de la empresa/organización donde trabaja	----
Cargo que ocupa en la empresa/organización donde trabaja	Independiente
Dirección postal de la empresa/organización donde trabaja (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-----
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Firma	