

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
CAPITULO I.	
1. DIAGNOSTICO DEL SECTOR	11
1.2. Diagnóstico de Producción	12
1.2.1. Hectáreas plantadas a nivel regional	12
1.2.2. Variedad de cepas	14
1.2.3. Producción vinícola	18
1.2.4. Capacidad de vasijas	20
1.2.5. Situación tecnológica en el rubro vitivinícola de la VII Región	23
1.- Vino blanco	24
2.- Vino tinto	24
3.- Problemas de cepas	25
4.- Vinificación de Miguel Torres	26
5.- Otras empresas	28
1.3. Comercialización	30
1.3.1. Comercialización actual interna	30
1.- Producto	31
2.- Precio	32
3.- Promoción	34
4.- Plaza y Canal de venta	34
1.3.2. Comercialización actual externa	37
1.- Producto	37
2.- Precios	38
3.- Potencial exportable de la VII Región	41
4.- Plaza	42

	<u>Pág.</u>
1.3.3. Principales problemas de la exportación de vinos.....	44
1. Infraestructura	44
2. Requerimientos internacionales	44
3. Vides	45
4. Promoción	46
 CAPITULO II	
2. CONSTITUCION DEL CONSORCIO	49
2.1. Objetivos del consorcio	49
2.1.1. Optimizar la comercialización externa de los vinos...	50
2.1.2. Contratar agentes comerciales capacitados en el exterior	52
2.1.3. Publicidad y promoción del producto	52
2.1.4. Abarcar nuevos productos	53
2.1.5. Producción de productos vinícolas que permitan competir en calidad y precio	53
2.1.6. Contribución al desarrollo del sector vinicultor	54
2.1.7. Integrar el sector vinicultor	56
2.1.8. Mejorar tecnológicamente la producción	57
2.2. Organización interna del consorcio	59
1. Directorio	61
2. Junta de Vigilancia	62
3. Gerente General	62
4. Auditor Interno	63
5. Subgerencia de Ventas	64
5.1. Sección de Investigación	65
5.1.1. Estudio de Mercado	65
5.1.2. Investigación de Producto	65

	<u>Pág.</u>
5.1.3. Estadística y programación	66
5.1.6. Representantes en el exterior	66
6. Sub-Gerencia de operaciones	66
6.1. Sección técnica	66
6.1.1. Laboratorio	66
6.1.1.1. Control de calidad	67
6.1.2. Servicio técnico e insumos	67
6.1.3. Embarques, fletes y seguros	67
6.1.4. Administración de contratos	68
7. Sub-Gerencia de Contabilidad y Finanzas	68
7.1. Contabilidad	68
7.2. Finanzas	69
7.3. Tesorería	69
2.3. Funcionamiento del consorcio	70
1. Funciones externas	70
a) Promover la venta de vino en el exterior.	70
b) Facilitar y/o realizar los despachos del producto al exterior	70
c) Efectuar los trámites de exportación que sean necesarios	70
d) Obtener mayor capacidad de negociación ante las compañías o empresas de transporte, para facilitar y abaratar dicho servicio..	71
e) Estudiar los mercados internacionales.....	71
f) Informar oportunamente sobre precios, fletes, normas, demanda externa y otros.....	71
g) Facilitar el financiamiento de las operaciones de exportación.	71

	<u>Pág</u>
h) Nombrar agentes y distribuidores en el exterior y celebrar los contratos de compra y venta	72
i) Proyectar una imagen en el exterior que favorezcan al consorcio y al país	72
j) Contar con la infraestructura (bodegas) en el exterior, para hacer frente a demandas imprevistas	72
k) Aplicar una política de promoción y publicidad en el exterior, lo cual dé a conocer el vino chileno.....	72

2. Funciones Internas

a) Fijar cuotas y condiciones de calidad de los productos exportables	73
b) Celebrar contratos sobre bienes raíces y muebles, con objeto de facilitar su uso...	73
c) Hacer de portavoz y representante ante el Estado, y/o autoridades nacionales en efectos de trámites fiscales, aduaneros, crediticios y seguros sobre créditos.....	73
d) Sugerir precios a los productos exportables de acuerdo a mercados foráneos y estudios de éstos	74
e) Mantener una asistencia técnica permanente a los socios del consorcio	74
f) Otorgar préstamos y/o insumos a los socios del consorcio	74
g) Implementación de un laboratorio con todos los adelantos técnicos, el cual permita un	

	<u>Pág.</u>
Óptimo servicio a los socios del consorcio	74
h) Obtener contratos ventajosos de transporte interno	75
i) Prestar entrenamiento y capacitación a los socios del consorcio, en las áreas que éste requiera	75
2.4. Sistema de control interno para el consorcio..	76
1. Protección de los activos	76
2. Obtención de información adecuada	77
3. Promoción a la eficiencia operativa	77
4. Adhesión a las políticas	77
a) Plan de organización	78
b) Sistema de registro	78
c) Personal adecuado	78
2.4.1. Control del Directorio	79
2.4.2. Control de la Junta de Vigilancia	79
2.4.3. Control del Auditor Interno	80
2.5. Estudio de Prefactibilidad	81
1. Inversión requerida	82
2. Factibilidad	83
2.1. Costos anuales de operación	83
2.2. Ingresos anuales	84
2.3. Beneficios anuales	86
3. Cálculo del valor actual neto y TIR.....	88
4. Cuantificación del Financiamiento.....	89

	<u>Pág.</u>
2.6. Implementación	90
1. Planta de personal	90
2. Infraestructura del consorcio	90
CONCLUSIONES	92
INSTITUCIONES CONSULTADAS	94
BIBLIografía	95