



# WINETECH

03 ENERO 2025

ANTES



9. LES VENDANGES — Le Pressurage

HOY

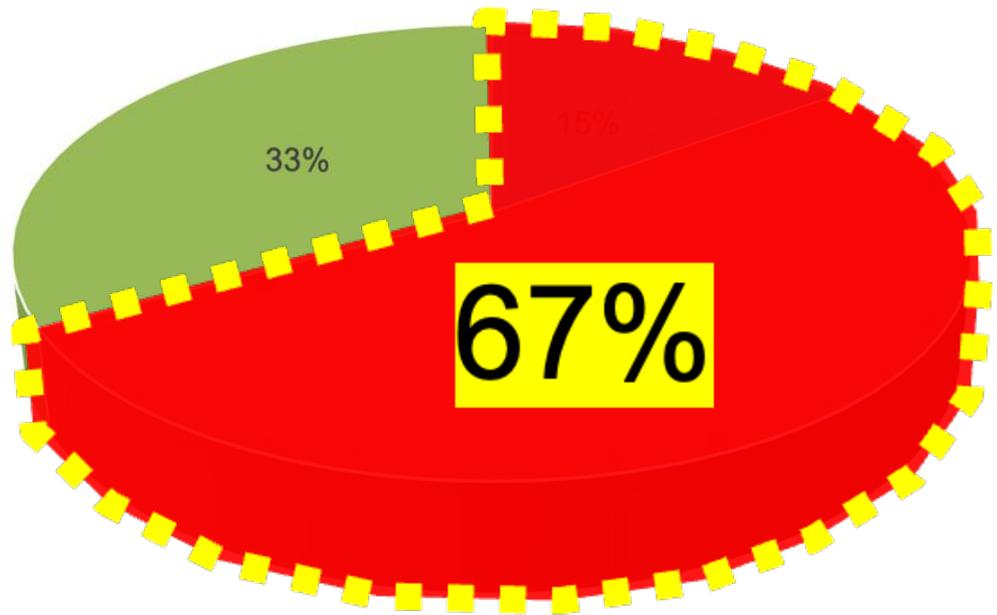


**ASTRINGENCIA**





¿Qué importancia que le dan a la astringencia en la calidad del vino?



■ Calificación 7    ■ Calificación 6    ■ Calificación 5

(1: nada importante - 7: es lo más importante)

**Encuesta:** total de 27 enólogos y/o jefes de bodega de las principales viñas de Chile.

- Objetivo cuantificar el “dolor” de la industria:
  - ✓ Importancia de la astringencia en vinos tintos

## OPORTUNIDAD: METODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA



### Estandarización de procesos

**Andrea León, Enóloga Viña Lapostolle**

*“Tener una **métrica de astringencia objetiva**, sería muy útil para realizar **patrones o recetas** en la producción de vinos...”*

### Optimización de procesos

**Fernando Almeda, Enólogo Senior, Asesor**

*“...Una métrica objetiva aportaría mucho de forma cualitativa y además nos **ahorraría mucho tiempo**”*



### Clave para definir calidad



**Héctor Urzúa, Enólogo Jefe Bodega Lourdes, Concha y Toro**

*“...Entre un 85-90% decisión del consumidor se define por la astringencia. **La boca todavía es indescifrable y tener el parámetro de astringencia es clave...**”*

SOLUCION: MÉTODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA EN VINOS TINTOS

“Medición física: Imita el deslizamiento de la lengua contra el paladar, al igual que lo hace el enólogo al degustar”



*Máquina para lubricantes: adaptado para vinos*



*Interfaz (Algoritmo Winetech): Intensidad de astringencia*



*(Reactivo Winetech)*



## SOLUCION: MÉTODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA EN VINOS TINTOS

### ✓ Proporciona a productores de vino:

- ▶ Datos físicos cuantitativos que antes no estaban disponibles
- ▶ Permiten respaldar y mejorar su toma de decisiones

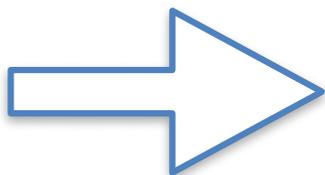
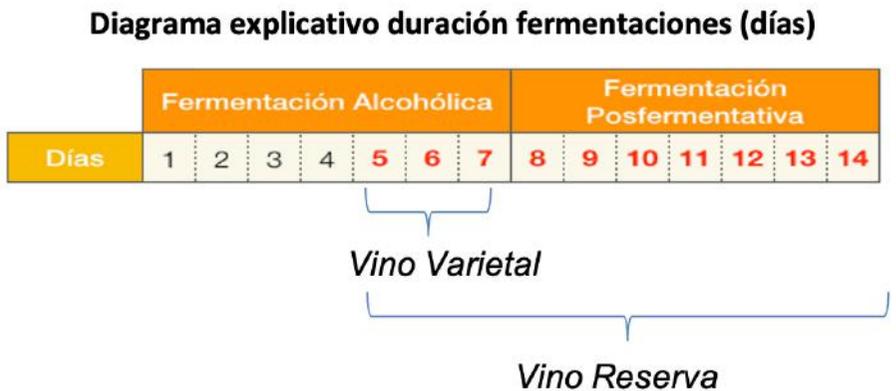
### ✓ Ventajas:

1. Consistencia en sus líneas de productos “Etiquetas”
2. Impacto: Calidad, Estrategia comercial (mercados/consumidores, competidores), Optimización Procesos.
3. Eslabón clave: “Bodega Inteligente” y Eficiencia de automatización de bodega (márgenes).



# SOLUCION: MÉTODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA EN VINOS TINTOS

✓ Eficiencia en automatización de Bodega promedio (40 MM de L con un uso de bodega de 1,5 veces su capacidad instalada):



- ✓ Aumento de 1,5 a 2 vueltas a la bodega
- ✓ 1,3 MM de litros adicionales de procesamiento
- ✓ Impactando en dos aspectos fundamentales:
  - ➔ Dilución de costos fijos del 24%
  - ➔ Decisión de inversiones de capacidad instalada

Optimización de 2-4 días en la decisión

## PROPUESTA DE VALOR



Busca ser un **apoyo confiable** para la industria del vino, desarrollando **soluciones**, que les permitan alcanzar el **máximo potencial** de sus productos y **mejorar competitividad** en la industria

### Plataforma Enológica: Brinda soluciones para cada perfil de vino deseado

- Con foco en calidad y gestión (insumos y procesos) adaptándoselos a las características de cada bodega o viñedo, e industrias asociadas al vino (Barricas, insumos enológicos).
- Formada por profesionales con reconocida experiencia en el rubro (validación transversal en la industria).

# WINETECH: MÉTODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA EN VINOS TINTOS



• Principales Partners:

A la fecha el proyecto lleva levantado cerca de \$420.000.000 CLP  
 Aportes públicos (proyectos, investigaciones), aportes de sus socios y colaboración de potenciales clientes.

COMPETENCIA

MÉTODOS ACTUALES	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>Degustación de Enólogos</b>	Más usado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subjetividad</b> (n bajo de degustadores)</li> <li>• Baja posibilidad de hacer muchas evaluaciones</li> </ul>
<b>Panel Entrenado</b>	Mejor precisión	<p>Entrenamiento es difícil:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Requiere alta inversión en <b>tiempo</b>, Costoso</li> <li>• Muy poco usado en Viñas.</li> </ul>
<b>Análisis químicos taninos</b>	Costos medios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnica <b>compleja</b> de implementar</li> <li>• <b>Correlación discutibles</b> con astringencia</li> </ul> <p>ej: Carmenere vs C. Sauvignon                      ej: polisacáridos, proteínas, entre otros                      = alteran la astringencia</p>

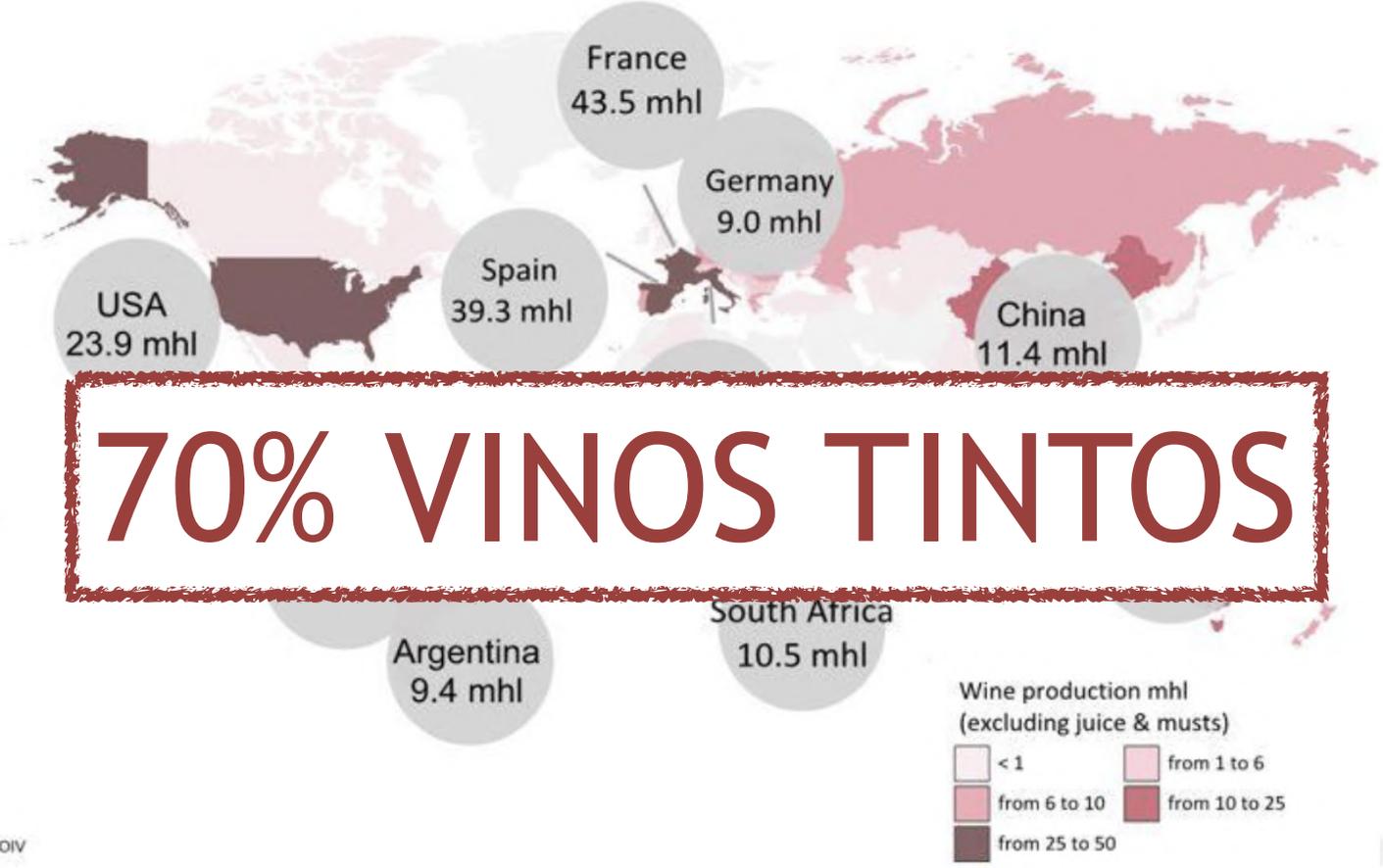


Método simple y objetivo 

Resultados en corto tiempo (15 min) 

Alta correlación con astringencia 

POTENCIAL MUNDIAL:



250.000 Millones Litros con un valor de USD 35 mil millones

POTENCIAL MUNDIAL PARTIENDO EN EL MERCADO CHILENO

M° USD 2 mill Millones

4° Exportador a Nivel Mundial

73% de Vinos tintos

Más de 381 Viñas

Concha y Toro - 3era producción mundial

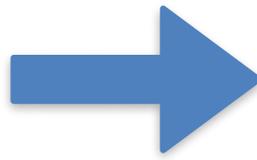
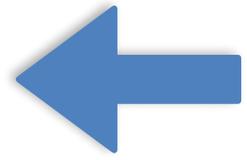
Nivel productivo y tecnológico: muy industrializado y comparable a las potencias



TRANSFERENCIA AL MERCADO

Paquete Tecnológico

VENTA MÁQUINA  
+  
CÁPSULA



VENTA SERVICIO



55%

Encuesta a enólogos que concentran el 72% del Mº



45%

- ✓ Empresas vitivinícolas grandes (> 4,5 MM de L)
- ✓ Bodegas Calidad Premium

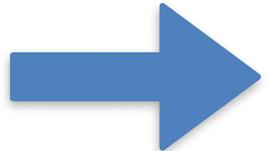
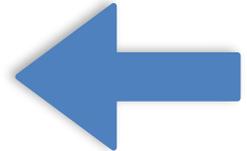
- ✓ Empresas vitivinícolas medianas y pequeñas (< 4,5 MM de L)
- ✓ Empresas dentro de la cadena de suministros para el vino

TRANSFERENCIA AL MERCADO

# Paquete Tecnológico

**OPTIMIZED**

VENTA MAQUINA  
+  
CÁPSULA



VENTA  
SERVICIO



**TRL-3**



**TRL-9**

- ✓ Validación en entorno de laboratorio/entorno real
- ✓ Proceso de producción a escala industrial (equipo e insumo)

- ✓ 100% operativo
- ✓ Contrato de validación técnico-comercial
- ✓ Negociaciones con principales clientes

\* Estandarizar la producción masiva/Escalar

# ESTRATEGIA DE SERVICIO: MENSAJE CON FOCO EN EL ENÓLOGO

Alianzas  
Wines of



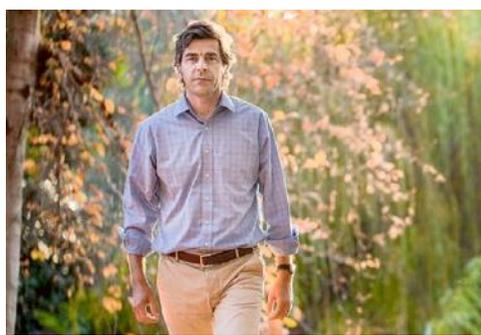
Congresos /  
Simposios /  
Convenciones



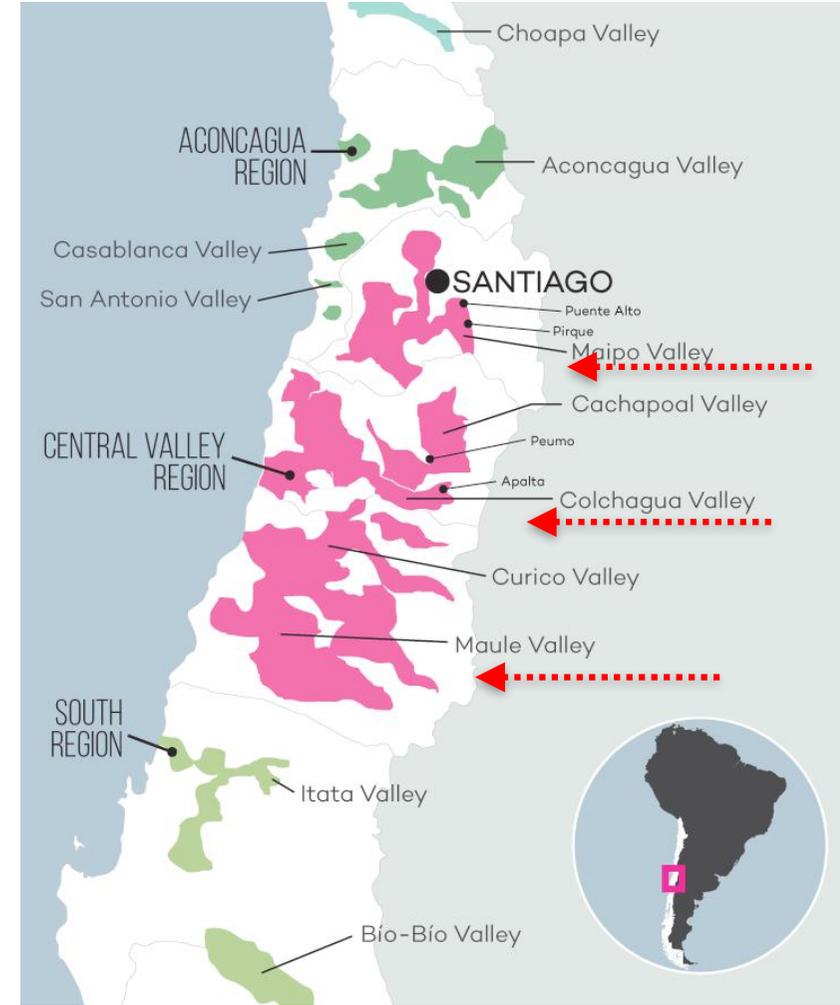
Eventos y  
demostraciones



Publicaciones  
prensa escrita



## Laboratorios/puntos de venta



## PAQUETE TECNOLÓGICO

- 1. PATENTE INVENCION NACIONAL (N° 202201467)  
PATENTE INVENCION INTERNAC. (PCT/CL2023/050044)

“Método y composición del reactivo Winetech”

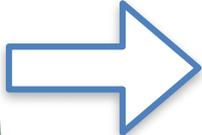
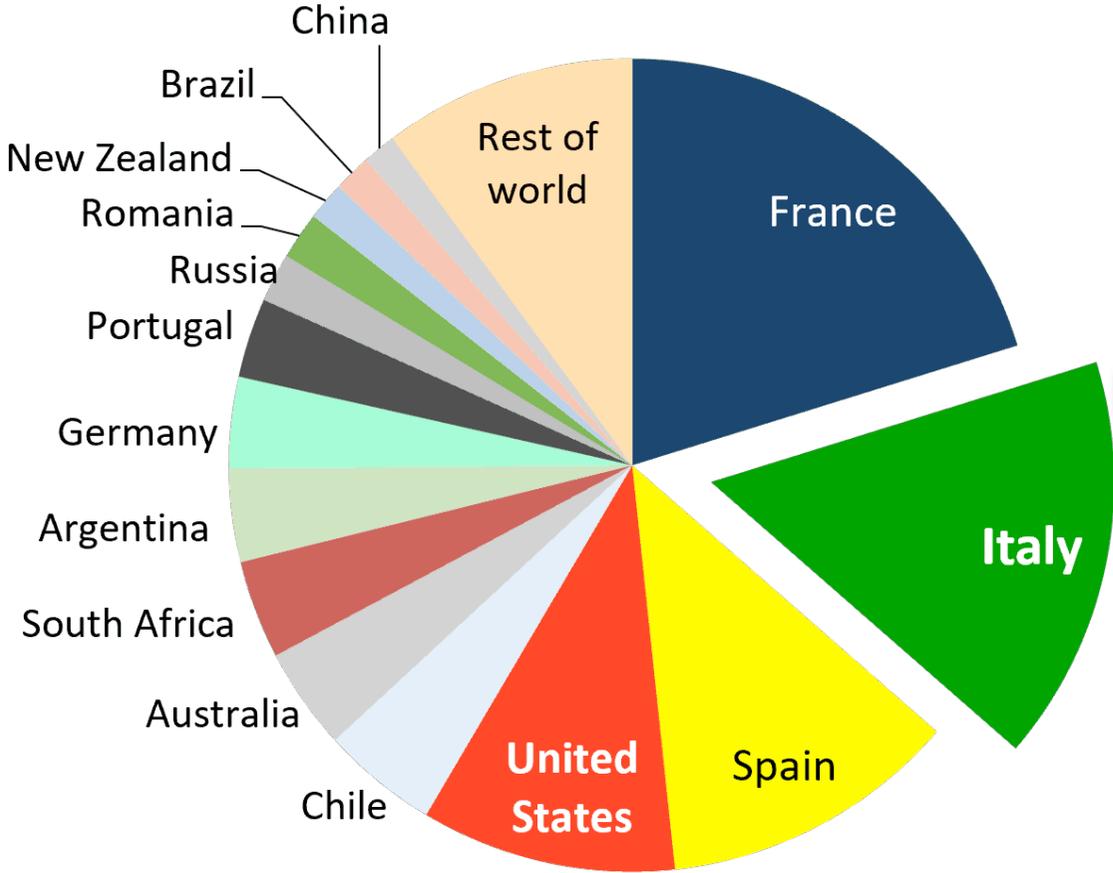
- 2. SECRETO COMERCIAL: Proceso de protección a escala industrial saliva

- 3. REGISTRO DE MARCA: Winetech

- 4. DERECHO DE AUTOR: Software (interfaz)



SOLICITUD DE PATENTE: PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES



Solicitud de Patente  
EP 23814613.8  
(31/12/2024)

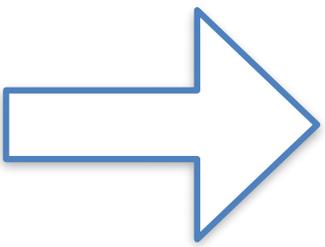


Solicitud Patente  
18/871023  
(02/12/2024)

# Estrategia de Internacionalización: USA y EPO

## Venta de equipos, abastecimiento de cápsulas y laboratorios de servicio

- 1. Se centra en cada país y se adapta a su oferta
- 2. Abarcar el mercado nacional e internacional de forma más atractiva y amplia.



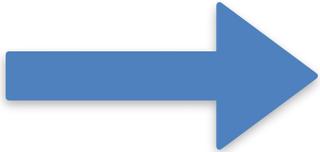
### COSTOS

- ✓ Ingreso USA y EPO: \$ 16MM (StartUp Ciencia)
- ✓ Mantención USA: 3º, 7º y 11º año
- ✓ Mantención EPO: Reportes, Concesión, anualidades (España y Resto)

### LLEGADA

- ✓ Apertura oficina Winetech: USA - California
- ✓ Distribuidores y Empresa Logística
- ✓ Levantamiento Fondos: Públicos (PROCHILE: Misiones comerciales, Mujer Exporta; CORFO: Consolida y Expande) y Privados (Private equity - Venture capitals)

NORMATIVA



**NO HAY NORMATIVAS  
INVOLUCRADAS**

Modelo de Negocio: Servicio

Agente desarrollador



Patente / Socio

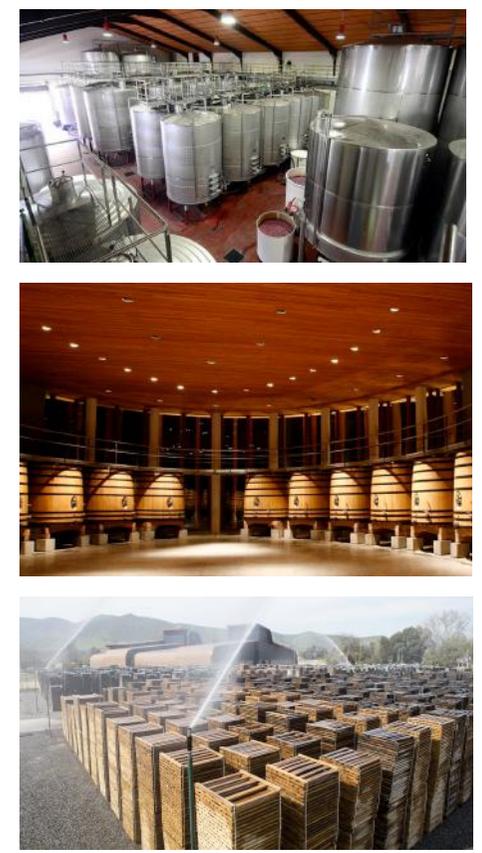
Agente comercializador



Licencia

Sublicencia (Chile/otros territorios)

Mercado Potencial



Modelo de Negocio: Venta de equipo + cápsula

Agentes desarrolladores



Patente

Agente comercializador



Licencia

Sublicencia (otros territorios)

Mercado Potencial



EQUIPO DE TRABAJO - ESTRUCTURA SOCIETARIA



**Natalia Brossard**

**Enóloga - Académica UC  
CCO**

**60%**



**Edmundo Bordeu**

**Enólogo - Académico UC  
CTO**

**15%**



**Vladimir Olivares**

**Ing. Agrónomo MBA  
CEO**

**15%**



**PUC**

**10%**

DONDE ESTAMOS HOY

Early adopters



Demostraciones / Alianzas



**STARTUP CIENCIA  
2024**



**MEJOR  
EMPRENDIMIENTO  
DEL RUBRO 2024**



PARA DONDE VAMOS COMO SPIN-OFF: ESTRATEGIA



- ➔ Winetech venderá servicios SaaS
- ➔ Objetivo mediano plazo: venta máquinas especializadas y venta recurrente insumo
- ➔ Propuesta estratégica ventas/escalamiento:
  - 1º etapa: SaaS
  - 2º etapa: Máquinas



## PARA DONDE VAMOS COMO SPIN-OFF: PRIMERA ETAPA DE LA ESTRATEGIA



### ✓ PILOTOS COMERCIALES PAGADOS

Medir otros aspectos:

- Recurrencia del servicio
- Intencionalidad de pago
- Entender mi capacidad de trabajo
- \* Flujo / Crecimiento necesario (más aproximado)

### ✓ ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO

Escalar el servicio:

- 1º Fondos Públicos: ej: Consolida y Expande (Corfo)
- 2º Private equity - Venture capitals

3 años - Internacionalización del servicio: principales países productores

A hand with the index finger pointing upwards towards a bright, glowing light source. The background is a deep blue with numerous light rays radiating outwards from the central light source, creating a sense of depth and focus. The overall composition is centered and balanced.

# SPIN - OFF

Autonomía para desarrollo a futuro



# WINETECH

## FLUJOS PROYECTADOS Y VALORIZACIONES

# ¿Cómo vende Winetech sus servicios?

Etapa 1

Venta de servicio

La venta de servicio **SaaS**,  
corresponde al proceso  
que permite la entrega de  
los reportes de  
astringencia

# FLUJO CONSERVADOR

## VARIABLES CONSIDERADAS PARA LA PROYECCIÓN DE FLUJO CONSERVADOR

### Unit Economics

	Valor
Adquisición de clientes	+ 2 clientes
CHURN anual (Rotación de clientes)	10%
Recurrencia de compra	400 servicios al mes
Ticket promedio de compra	US\$ 55
CAC (Costo de adquisición de clientes)	US\$ 1.657
Costo operativo del servicio	US\$ 3,6

El valor premoney utiliza los recursos actuales y ellos son de una máquina, la que atendería a un máximo de 2 clientes, dado que puede realizar #403 análisis por mes.

### Estacionalidad de la demanda



*En total se espera que la demanda de mercado sea de 400 análisis mensuales entre los meses de marzo a julio y solo una porción de ellos para febrero y los meses de agosto a octubre.*

## EBITDA (Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización)

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ingresos (US\$)	\$133.207	\$133.207	\$133.207
Costos Operacionales (US\$)	\$8.793	\$8.793	\$8.793
<b>Resultado Operacional (US\$)</b>	<b>\$124.414</b>	<b>\$124.414</b>	<b>\$124.414</b>
<i>Gross Profit</i>	93%	93%	93%
Gastos de adquisición de clientes (US\$)	\$3.313	\$0	\$0
Gastos de administración (US\$)	\$12.852	\$12.852	\$12.852
Gastos en RR.HH (US\$)	\$25.704	\$25.704	\$25.704
<b>EBITDA (US\$)</b>	<b>\$82.545</b>	<b>\$85.858</b>	<b>\$85.858</b>
<i>Rentabilidad del EBITDA</i>	66%	69%	69%

## FLUJO DE CAJA



	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ingresos (US\$)		\$133.207	\$133.207	\$133.207
Egresos (US\$)		\$-50.662	\$-47.349	\$-47.349
Impuestos (US\$)		\$-16.508	\$-17.171	\$-17.171
Capital de trabajo (US\$)	\$-32.234			\$32.234
<b>Flujo de caja (US\$)</b>	<b>\$-32.234</b>	<b>\$66.032</b>	<b>\$68.683</b>	<b>\$100.916</b>

## VARIABLES CONSIDERADAS PARA LA PROYECCIÓN DE FLUJO OPTIMISTA

# Tasa de descuento castigada

Sector	Beta	Tasa de descuento	Prima	Tasa Final
Information Services	0,73	17,35%	10%	27,35%

La tasa de descuento, por modelo CAPM, a utilizar en la valoración de Winetech es de 17,35%, no obstante, por tratarse de una empresa nueva, castigamos la tasa de descuento con un 10% adicional, es decir, la tasa de descuento utilizada para la valoración de Winetech es de 27,35%

<b>Tasa de descuento CAPM</b>	<b>17,35%</b>
<i>Information Services</i>	
<b>Tasa de descuento a utilizar</b>	<b>27,35%</b>
Tasa de descuento de largo plazo	30,18%
<i>Veces que multiplica los flujos</i>	3,66

Tasa nominal anual	27,35%
Tasa nominal mensual	2,03%
Tasa efectiva de L.P.	30,18%

# Valor premoney por flujos a 3,66 años

El análisis de flujos contemplo la evaluación a 3 años, no obstante, las perpetuidades financieras nos señalan que la evaluación debe hacerse a 3,66 años (según la tasa de descuento castigada). Al ajustar los flujos por el tiempo faltante pasamos de un VAN de US\$110.835 a un valor de US\$135.838 (correspondiente a 1,6 veces el último EBITDA)

	<b>US\$</b>
<b>Valor Premoney por flujos descontados</b>	<b>\$110.835</b>
<b>Valor Premoney en 3,66 años</b>	<b>\$149.718</b>
<b>Múltiplo de EP/EBITDA (Valor de la empresa/EBITDA)</b>	<b>1,7</b>

TIR: 27,35% para un VAN US\$110.825 calculado a 3 años

# FLUJO OPTIMISTA

## VARIABLES CONSIDERADAS PARA LA PROYECCIÓN DE FLUJO OPTIMISTA

### Inversión SaaS

(compra de 10  
máquinas + capital  
de trabajo)

US\$436.426

Unit Economic	Año 1	Año 2	Año 3	Al inicio	En régimen
Adquisición (#)	17	27	38	17	38
Crecimiento mes a mes (%)	32%	5,1%	1,2%	32%	1,2%
CHURN (#) (Rotación de clientes)	10%	8%	9%	10%	9%
Clientes acumulados (#)	15	40	75	15	75
Participación de Mercado (%)	5%	14%	25%	5%	25%
Servicios Asociados (#)	4.534	9.540	22.087	4.534	22.087
Ticket pormedio (US\$) (Precio promedio)	\$46,1	\$47,8	\$47,8	\$46,1	\$47,8
<b>Ingresos en MUS\$</b>	<b>\$209</b>	<b>\$456</b>	<b>\$1.056</b>	<b>\$209</b>	<b>\$1.056</b>

Costo operativo del servicio US\$ 3,6

# Plan de Ventas servicios SaaS

Un plan es tan bueno como el compromiso de las partes por lograrlo y bajo esta premisa se acordó el siguiente plan de venta. Las viñas están divididas por volumen y para el primer año, la meta de ventas es lograr 2 clientes de viñas corporativas y 15 viñas no-corporativas, completando un total de 17 clientes, las que, llevadas a porcentaje del total de viñas en Chile, la meta de venta correspondería al 5% de participación de mercado (total de viñas)

Plan de ventas	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sept	oct	nov	dic	Totales
Viña grande corporativa			1	1									2
Viña premium grande			2				1						3
Viña premium chica			1	1			1						3
Viña varietal grande			1	1		1	1	1					5
Viña varietal chico					1	1	1	1					4
<b>Adquisición de clientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>

# PRICING



\* Impacto del costo de análisis: 3,5 a 4,5 \$/L

EBITDA (Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización)

<i>Cifras en MUS\$</i>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ingresos	\$209	\$456	\$1.056
Costos Operacionales	\$16	\$35	\$80
<b>Resultado Operacional</b>	<b>\$193</b>	<b>\$422</b>	<b>\$976</b>
<i>Gross Profit</i>	92%	92%	92%
CAC Total (Costo de adquisición de clientes)	\$28	\$35	\$35
GAV Asociado (Gasto de administración y ventas)	\$302	\$302	\$302
<b>EBITDA</b>	<b>\$-137,9</b>	<b>\$85,0</b>	<b>\$639,1</b>

# FLUJO DE CAJA



<i>cifras en US\$</i>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Total de ingresos	\$208.975	\$456.453	\$1.056.011
Total de egresos	<b>-\$374.963</b>	<b>-\$371.415</b>	<b>-\$416.895</b>
<b>Flujos antes de depreciación e impt.</b>	<b>-\$165.988</b>	<b>\$85.038</b>	<b>\$639.116</b>
Depreciación acumulada	\$-6.667	\$-11.042	\$-22.500
<b>Flujos d/ de depreciación</b>	<b>-\$172.655</b>	<b>\$73.996</b>	<b>\$616.616</b>
Impuestos	\$0	\$-14.799	\$-123.323
Depreciación acumulada	\$6.667	\$11.042	\$22.500
<b>Flujo después de dep. e Impto.</b>	<b>-\$165.988</b>	<b>\$70.238</b>	<b>\$515.793</b>
Capital de trabajo	<b>-\$367.956</b>		\$367.956
Inversión en Máquinas	<b>-\$68.470</b>		\$28.262
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-\$436.426</b>	<b>-\$165.988</b>	<b>\$912.010</b>

## VARIABLES CONSIDERADAS PARA LA PROYECCIÓN DE FLUJO OPTIMISTA

# Tasa de descuento castigada

Sector	Beta	Tasa de descuento	Prima	Tasa Final
Information Services	0,73	17,35%	10%	27,35%

La tasa de descuento, por modelo CAPM, a utilizar en la valoración de Winetech es de 17,35%, no obstante, por tratarse de una empresa nueva, castigamos la tasa de descuento con un 10% adicional, es decir, la tasa de descuento utilizada para la valoración de Winetech es de 27,35%

<b>Tasa de descuento CAPM</b>	<b>17,35%</b>
<i>Information Services</i>	
<b>Tasa de descuento a utilizar</b>	<b>27,35%</b>
Tasa de descuento de largo plazo	30,18%
<i>Veces que multiplica los flujos</i>	3,66

Tasa nominal anual	27,35%
Tasa nominal mensual	2,03%
Tasa efectiva de L.P.	30,18%

## VAN DEL PROYECTO



---

Periodos de evaluación (años)	3,66
Tasa de descuento mensual de L.P.	2,03%
Inversión Inicial	<b>-\$436.426</b>
Valor de desecho	\$396.217
<b>VAN</b>	<b>\$2.048.695</b>

---

## COMPARACIÓN DE ESCENARIOS

	<b>ESC. 1</b>	<b>ESC. 2</b>
Valor (US\$)	\$149.718	\$2.048.695
Inversión Inicial (US\$)	\$32.234	\$436.426
Veces Inversión	4,6	4,7
EP/EBITDA (Valor de la empresa/EBITDA)	1,7	4,0
Derechos PUC (US\$)	\$28.055	\$131.268
% de propiedad PUC	18,7%	6,4%
Adquisición de clientes	2	82
Ticket Promedio	\$55	\$48
Recurrencia mensual	101	12
Gross Profit	93%	92%
CAC (Costo adquisición de clientes)	\$1.657	\$1.182
Clientes para pagr G.A.	0,6	43
Ingresos totales	\$399.621	\$1.721.438

## ETAPA 2: VENTA DE MÁQUINAS

# PRICING



US\$30.000 /un

Venta de máquinas

Venta de sachet

US\$ 7 /un

## Máquinas

- US\$30.000 por cada máquina desarrollada

## Sachet

- Cada máquina necesita sachet con insumos para realizar los análisis

## PROYECCIÓN UNIDAD DE NEGOCIO VENTA DE MÁQUINA Y CÁPSULAS

# Parámetros utilizados en la valorización de máquinas y sachet Postmoney

Unit Economic	Año 1	Año 2	Año 3	Al inicio	En régimen
Adquisición (#)	17	34	78	17	78
Crecimiento mes a mes (%)	29,4%	10,3%	5,1%	29%	5,1%
CHURN (#) (Rotación de clientes)	10%	10%	10%	10%	10%
Clientes acumulados (#)	15	46	116	15	116
Participación de Mercado (%)	5%	16%	39%	5%	39%
Sachet asociados (Cápsulas reactivo winetech)	15.203	42.365	122.125	15.203	122.125
Ticket pormedio (US\$) (Precio promedio)*	\$40,8	\$31,3	\$26,3	\$40,8	\$26,3
<b>Ingresos en MUS\$</b>	<b>\$619.898</b>	<b>\$1.326.616</b>	<b>\$3.207.966</b>	<b>\$619.898</b>	<b>\$3.207.966</b>

\* Volumen de venta neta (máquinas + sachets)/N° sachets vendido)

## FLUJO DE CAJA

<i>cifras en us\$</i>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ingresos por venta de máquinas (US\$)		\$510.000	\$1.020.363	\$2.325.137
Ingresos por Sachet (US\$)		\$109.898	\$306.253	\$882.829
<b>Ingresos totales (US\$)</b>		<b>\$619.898</b>	<b>\$1.326.616</b>	<b>\$3.207.966</b>
Costo compra de máquinas (US\$)		\$-476.000	\$-952.339	\$-2.170.128 *
Costo operacional sachet (US\$)		\$-15.203	\$-42.365	\$-122.125
<b>Resultado Operacional (US\$)</b>		<b>\$128.696</b>	<b>\$331.912</b>	<b>\$915.713</b>
<i>Gross Profit (%)</i>		21%	25%	29%
CAC total (US\$) (Costo adquisición de clientes)		\$-33.933	\$-33.933	\$-33.933
Gastos de administración (US\$)		\$-302.333	\$-302.333	\$-302.333
<b>EBITDA</b>		<b>\$-207.570</b>	<b>\$-4.353</b>	<b>\$579.448</b>
Impuestos		\$0	\$0	\$-115.890
<b>Flujo después de dep. e Impto.</b>				
Capital de trabajo		\$-247.421		\$247.421
<b>Flujo de Caja</b>		<b>\$-247.421 **</b>	<b>\$-207.570</b>	<b>\$710.979</b>

\* 7% por venta de máquinas

\*\* Gastos de administración y ventas, más costos de adquisición de clientes para 2 años 4 meses de operación

## VALORIZACIÓN POR FLUJO

---

Periodos de evaluación (años)	3,66
Tasa de descuento mensual de L.P.	3,13%
Inversión Inicial	<b>\$-247.421</b>
<b>Valor (US\$)</b>	<b>\$308.478</b>

## COMPARACIÓN DE ESCENARIOS

	<b>ESC. 1</b>	<b>ESC. 2</b>	<b>Máq. &amp; Sachet</b>
Valor (US\$)	\$149.718	\$2.048.695	\$308.478
Inversión Inicial (US\$)	\$32.234	\$436.426	\$247.421
Veces Inversión	4,6	4,7	1,2
EP/EBITDA (Valor de la empresa/EBITDA)	1,7	4,0	0,5
Derechos PUC (US\$)	\$28.055	\$131.268	N.A. ←
% de propiedad PUC	18,7%	6,4%	N.A.
Adquisición de clientes	2	82	129
Ticket Promedio	\$55	\$48	\$29
Recurrencia mensual	101	12	39
Gross Profit	93%	92%	29%
CAC (Costo adquisición de clientes)	\$1.657	\$1.182	\$792
Cientes para pagr G.A.	0,6	43	23
Ingresos totales	\$399.621	\$1.721.438	\$5.154.480

# WINETECH

A close-up photograph of several wine corks with decorative labels, set against a dark, textured background. The corks are arranged in a cluster, with one prominently in the foreground showing a detailed label with a crest and the words 'BY APPOINTMENT TO THE ROYAL NAVY'. The lighting is dramatic, highlighting the texture of the cork and the intricate details of the labels.

# PACK PRECIOS | VENTA DE EQUIPO

WINETECH

### VENTA DIRECTA

- ✓ EQUIPO WINETCH (1u)
- ✓ PLATAFORMA USUARIO (Servicio Goldwine)
- ✓ REPORTE INMEDIATO INFORME DE RESULTADOS

DESPACHO + INSTALACIÓN	✓
CAPACITACIÓN TÉCNICA	✓
1 KIT INSUMOS (BOLA Y DISCO)	✓
30 EVALUACIONES	✓
ACOMPañAMIENTO INICIAL	✓
CALIBRACIÓN EQUIPO (año 1)	✓

**UF 800**

WINETECH

### LEASING

- ✓ EQUIPO WINETCH (1u)
- ✓ PLATAFORMA USUARIO (Servicio Goldwine)
- ✓ REPORTE INMEDIATO INFORME DE RESULTADOS

DESPACHO + INSTALACIÓN	✓
CAPACITACIÓN TÉCNICA	✓
1 KIT INSUMOS (BOLA Y DISCO)	✓
30 EVALUACIONES	✓
ACOMPañAMIENTO INICIAL	✗
CALIBRACIÓN EQUIPO (año 1)	✗
SEGURO EQUIPO*	✗

**UF 88/MES (12 MESES)**

WINETECH



• Despacho de Kit Insumos + Cápsulas

# PACK PRECIOS | VENTA DE EQUIPO

WINETECH

**ESCALA  
"TAYLOR MADE"**

- PARA INDUSTRIA DEL VINO Y RELACIONADAS
- ENTREGA DE RESULTADO (PLATAFORMA)
- COMPARACIÓN EN ESCALA DE ASTRINGENCIA EXCLUSIVO
  - ✓ Incluye N°100 Análisis
  - ✓ Acompañamiento Técnico y Asesoría

**UF 170**  
(POR ESCALA Y FACTOR)

WINETECH

# PACK PRECIOS | VENTA DE SERVICIOS

WINETECH

**SERVICIO GOLD-WINE**

- ENTREGA DE RESULTADO (PLATAFORMA)
- COMPARACIÓN EN ESCALA DE ASTRINGENCIA GENÉRICA

**UF 0.9 (MUESTRA)**

WINETECH

**SERVICIO "TAYLOR MADE"**

- PARA INDUSTRIA DEL VINO Y RELACIONADAS
- ENTREGA DE RESULTADO (PLATAFORMA)
- COMPARACIÓN EN ESCALA DE ASTRINGENCIA EXCLUSIVO
  - ✓ N° 200 de Análisis mínimo
  - ✓ Acompañamiento Técnico y Asesoría

**UF 2.0 (DISEÑO ESCALA)**

**UF 0.9 (MUESTRA) \***

WINETECH



- Pick Up de Muestras en Bodega
- Despacho de Muestras a Laboratorio por parte del cliente

\* Valor por estudio inicial corresponde a 2,0 UF con un mínimo de 200 muestras (servicio). Análisis posteriores baja a 0.9 UF (servicio)

# Estrategia de Resultados al cliente

## INTERFAZ



- ✓ Perfil de usuario (planes)
- ✓ Resultados Online
- ✓ Sistemas de envío de muestras

- ✓ Venta de Cápsulas
- ✓ Venta de máquinas
- ✓ Venta de repuestos
- ✓ Seguimiento de su servicio
- ✓ Descargar Informes
- ✓ Agendar Servicio Postventa
- ✓ Contratar Asesorías



**Partners Proveedores:**

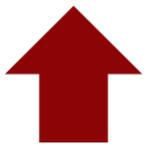
- ✓ Máquina: PCS  
Instruments/Reactivo  
Winetech
- ✓ Cápsula: Contrato con  
terceros (Maquila)

**Licencia/sublicencia:**

- ✓ Winetech (equipo/cápsula)
- ✓ Sub-licenciamiento  
laboratorio de análisis

**Partners Logísticos:**

- ✓ Contratos de distribución y  
retiro de muestras



Términos legales de contratos y confidencialidad

COMO VAMOS...

Tecnología



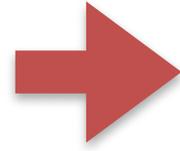
- ✓ Pilotaje del servicio (Acuerdos de pilotaje VSPT, Veramonte)
- ✓ Definir servicio empaquetamiento saliva artificial (acuerdo de maquila)

Modelo de negocios



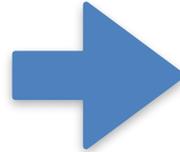
- ✓ Acuerdo PCS: explotar el desarrollo de la tecnología
- ✓ Desarrollo plan inicial de marketing (Catad`Or)

PI



- ✓ Ingreso a fases nacionales

D° equipo winetech



- ✓ Incorporar RRHH con capacidades analíticas (Startup Ciencia)
- ✓ Incorporar “talentos” áreas: comercial, levantamiento de fondos

Financiamiento



- ✓ Plan de levantamiento de capital para financiamiento patentes y capital de trabajo

Estrategia de financiamiento 2025-2026



- Aportes:**
- ✓ Públicos,
  - ✓ Aportes de sus socios,
  - ✓ Colaboración potenciales clientes.

- CORFO:**
- ✓ Semilla expande<sup>A,F</sup>
  - ✓ Crea y valida<sup>A,F</sup>

- CORFO:**
- ✓ Desarrollo e Inversión<sup>F,I</sup>
  - ✓ Red asociativa empresas<sup>F</sup>
  - ✓ Consolida y expande Innovación<sup>F,A</sup>

- ANID**
- ✓ Fondef IT

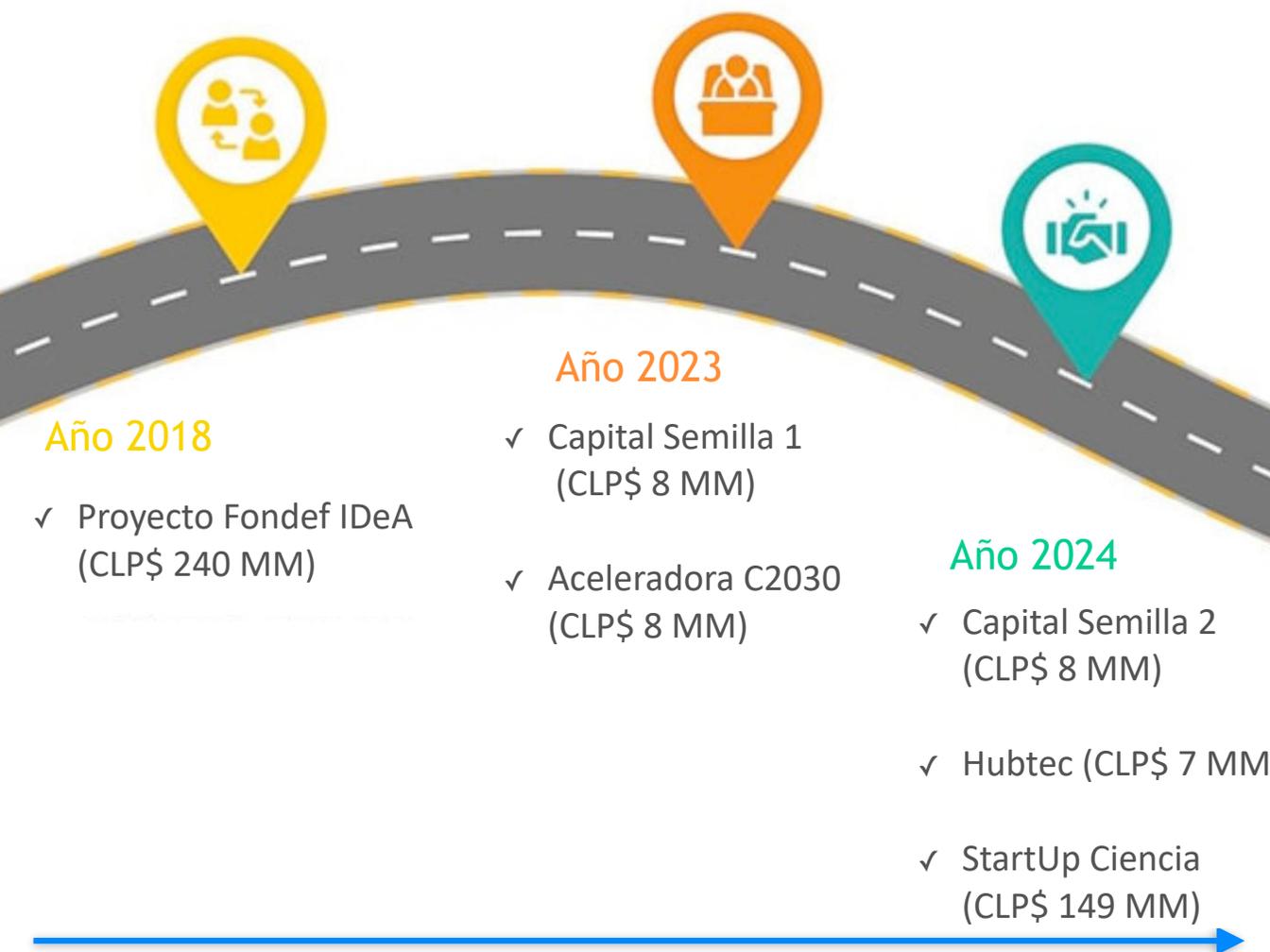
- UC**
- ✓ Global UC

- CORFO (Red proveedores<sup>F</sup>)
- SERCOTEC (Crece Verde<sup>F</sup>)
- FIA (Proyectos de Innovación)
- PROCHILE (Rueda de Neg., Mujer exporta, Misiones comerciales)\*

A: Antigüedad  
 F: Facturación  
 I: Inversión

(\*) <https://www.prochile.gob.cl/herramientas>

## Fondos Levantados



A la fecha el proyecto lleva levantado cerca de \$420.000.000 CLP en proyectos públicos/privados



**FONDEF**  
Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico



Capital Semilla  
**SPIN OFF UC**



SOLUCION: MÉTODO DE DETERMINACIÓN DE ASTRINGENCIA EN VINOS TINTOS





# WINETECH

PROYECCIÓN INICIAL

Flujo proyectado