

Microempresas presentan sus productos para optar a espacio en tienda de souvenirs de Viña Kingston Family de Casablanca



Durante este encuentro, los participantes – pertenecientes a los Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec de Valparaíso, Viña del Mar y San Antonio– expusieron a través de pitches comerciales sus creaciones

Un grupo de 12 microempresas de la Región de Valparaíso presentó sus productos en Kingston Family Vineyards, en el marco del programa piloto impulsado por el Centro de Desarrollo de Negocios

Sercotec Valparaíso, con el objetivo de generar nuevas oportunidades comerciales para pequeñas empresas locales.

Durante este encuentro, los participantes –pertenecientes a los Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec de Valparaíso, Viña del Mar y San Antonio– expusieron a través de pitches comerciales sus creaciones ante el equipo de marketing de la viña y la Familia Kingston. Esta instancia que permitirá evaluar qué marcas formarán parte de la tienda de souvenirs de Kingston Family Vineyards, un espacio que busca destacar el talento y la identidad regional a través de productos en rubros como orfebrería, artesanía en madera y cuero, gastronomía, arte y cosmética.

El director regional de Sercotec, Jousen Arteaga Palma, destacó la relevancia de este encuentro para el ecosistema emprendedor de la región: “Este espacio inédito no solo promueve la comercia-

lización y competitividad de los negocios locales, sino que también resalta la creatividad y la identidad propia de los emprendedores. Queremos que todos conozcan sus historias para seguir apoyando a quienes forman parte de los Centros de Negocios de Sercotec”.

Desde Kingston Family Vineyards, Francisca Vera, encargada de Marketing y Guest Experience, valoró la oportunidad de trabajar con microempresas locales y potenciar la presencia de productos con identidad regional en la tienda. “Hoy recibimos a un grupo de emprendedores comprometidos con la región de Valparaíso, ayudándonos a fortalecer la Marca Chile. Como encargada de la experiencia con nuestros clientes, estoy muy contenta con esta alianza y esperamos seguir trabajando juntos para potenciar tanto la artesanía local como nuestros vinos del Valle de Casablanca”.

Para las microempresas participantes,

esta instancia representó una oportunidad única para generar nuevos canales de venta. Edinson Calderón, cofundador de Enraíza Chile, comentó: “Vinimos a la viña a presentar nuestro pitch para acceder a un cupo en la sala de ventas. Agradecemos la generación de este tipo de instancias, que nos permiten abrir nuevos puntos de venta y ampliar nuestras oportunidades de comercialización”. Este proyecto es parte de una estrategia para conectar a los pequeños empresarios con el ecosistema productivo y turístico de la región, fomentando alianzas que impulsen el crecimiento del emprendimiento local. Las marcas participantes en este piloto fueron Biofilia, Troja, Atmapu, Cooperativa Ceramistas del Valle, Smiutter, Enraíza, Val-Pop, Pilar Errázuriz Joyas, El Hippito, Rusticocke, Phibra y Ruiz de la Parra.

Continúa en página siguiente



Viene de página anterior

Microempresas presentan sus productos para optar a espacio en tienda de souvenirs ...

SOBRE VIÑA KINGSTON FAMILY

Ubicada en el Valle de Casablanca, Kingston Family Vineyards es una bodega boutique con casi un siglo de historia. Su vinculación con el Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec de Valparaíso comenzó en diciembre de 2024, cuando su área de turismo se incorporó como cliente, iniciando así una colaboración que busca integrar productos locales en su oferta comercial.

SOBRE EL CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC VALPARAÍSO

El Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec Valparaíso, operado por la Cámara Regional del Comercio de Valparaíso, tiene como misión apoyar el crecimiento de emprendedores y pequeñas empresas a través de mentorías, asesorías técnicas y vinculación con el ecosistema productivo regional.

