



INFORME FINAL

PROYECTO : PRODUCTOS ELABORADOS A PARTIR DEL CALAMAR

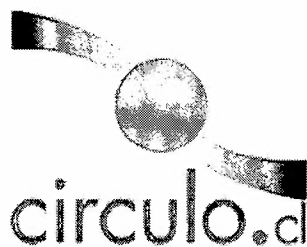
EVENTO : CAPITAL SEMILLA

CODIGO : 07CS-1040

INSTITUCIÓN : FROZEN SEA S.A.

PATROCINADOR : CIRCULO.CL

FECHA INFORME : 31 DE MAYO DE 2008



DESARROLLO DEL PROYECTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ELABORADOS A PARTIR DEL CALAMAR

I. - Introducción

Origen del proyecto

Este se basa en estudios e investigaciones que han determinado el gran consumo actual de productos derivados del calamar Gigante en los mercados europeos y asiáticos, específicamente, en el gran mercado de distribuidores y consumidores finales del mercado Chino. Por consiguiente, dado el gran potencial de la extracción de la materia prima en nuestro país y de la eficiente capacidad instalada de plantas procesadoras con factibilidad para la elaboración de productos derivados del calamar gigante se proyectó la conformación de una Plataforma Comercializadora que posicionase una marca de calidad, eficiencia y seriedad en los nichos de mercado que se persigue capturar.

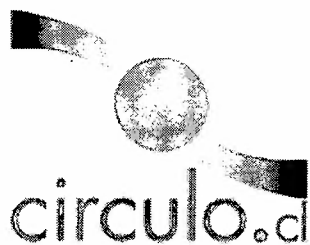
Objetivo General

Este persigue conformar una plataforma comercial, para Frozen Sea S.A., que permita comercializar productos alimenticios de alta calidad, basados en el calamar gigante como materia prima, con la estructura societaria apropiada para la elaboración, comercialización (nacional e internacional), distribución y exportación del producto.

Se busca procesar un producto de alta calidad, elaborado bajo estándares de calidad exigidos por los mercados internacionales, a un precio competitivo y que responda a la demanda de nuestros nichos del mercado.

Objetivos Específicos

1. Posicionar a Frozen Sea como una alternativa atractiva de alimentos congelados.
2. Consolidar la estructura organizacional acorde con los objetivos de la organización.



3. Lograr una alianza estratégica (asociatividad) con proveedores de calamar y mantener una sustentable relación en el mediano y largo plazo.
4. Inicio de distribución de productos derivados del calamar en supermercados.
5. Inicio de distribución de productos con los distribuidores más importantes en el mercado nacional.
6. Inicio de ventas en los mercados internacionales

Resultados Esperados

1. **Contratación de personal.** Se espera tener 4 personas contratadas en forma directa, incluyendo al dueño, y dos personas indirectas.
2. **Convenio con pescadores artesanales.** Convenio de Plan de entregas de materia prima en la Planta Procesadora del calamar a determinar en las zonas de San Antonio o Valparaíso.
3. **Marketing-Imagen corporativa.** Diseño e impresión de folletos que apoyasen las visitas del emprendedor y Diseño y confección de Cajas de empaque para la comercialización del producto en Chile. Pagina Web diseñada e implementada con el objeto que los clientes puedan acceder a conocer los productos a través de internet y puedan contactarse, en forma on line, con la empresa y sus principales ejecutivos.
4. **Prospección y cuantificación de mercados.** En las visitas a distribuidores en Corea, China y Japón previamente programadas se tratará de cerrar negocios con al menos dos clientes. En la visita a España se espera lograr la venta de las anillas, los sticks, las tiras y los filetes. Si es posible, vender materia prima, a lo menos a dos clientes. En la feria China Fisheries se pretende dar a conocer el producto en este mercado. Recibir alrededor de 40 consultas diarias y se espera cerrar negocios de materia prima con a lo menos dos clientes. Se llevarán Catálogos y muestras. En la feria European Seafood se pretende dar a conocer el producto, para lo cual se llevarán muestras y Catálogos. Se intentará por lo menos un cierre de negocios de productos con valor agregado. Se viajará con PROCHILE.

5. **Ventas anuales.** Se esperan para el primer año ventas anuales en el mercado nacional de alrededor de MM\$ 25 y en el mercado internacional de alrededor de MM\$ 432 (Equivalentes a US\$ 800.000)
6. **Arriendo de materiales e insumos.** Oficina arrendada en Vitacura. Muestras enviadas a los clientes potenciales prospectados en nuestras visitas a clientes.

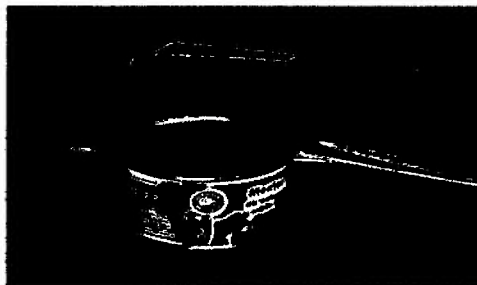
II. Actividades programadas en el proyecto y su desarrollo, actividades adicionales realizadas.

- 1 **Contratación del Personal.** Se contrató un Jefe de finanzas, una Asistente comercial de apoyo al Gerente y una persona encargada de la coordinación de los embarques con la planta de proceso y los embarques a los clientes. Se contrató una oficina de contabilidad externa, que se hizo cargo de la contabilidad de la empresa. Este proceso se hizo durante el mes de abril de 2007, obteniendo los resultados esperados, un buen equipo de trabajo, salvo excepciones que se tuvieron que ajustar durante el periodo.
- 2 **Arriendo y adquisición de materiales e insumos:**
 - 2.1 El arriendo se concretó durante el mes de abril de 2007, con lo cual la casa matriz de la empresa se ubicó en Tabancura 1515 Of. 120, Edificio Chañaral, Vitacura.
 - 2.2 Las Muestras se enviaron de acuerdo a las negociaciones con cada uno de los cliente.
- 3 **Alianzas comerciales con Pescadores Artesanales:** Se logró a través de las Plantas de proceso, quienes elaboran los productos terminados, una alianza con los pescadores artesanales que las abastecen. Se llegó a la conclusión que la captura de Calamar Gigante es mayor que lo que las Plantas pueden procesar, por tanto, el abastecimiento de materia prima está suficientemente asegurado, mientras permanezcan los actuales niveles de captura.
- 4 **Equipamientos:** En el primer mes se compró el Note Book, Impresora y muebles de oficina. Se contrataron las líneas de teléfonos y el acceso a internet. Se hizo el cableado para la conexión en red de los computadores de la empresa, luego se compró lo que faltaba de muebles de oficina y equipos de teléfonos e internet.
- 5 **Prospección de Mercados:** Se hicieron 4 viajes de acuerdo al plan de negocios en todos los cuales, se consiguió el objetivo de vender y generar una base de clientes de los mercados objetivos. Los resultados de estos viajes se resumen a continuación:

- 5.1 *Visita a Distribuidores en China, Corea y Japón* : Ver anexo N° 1.
- 5.2 *Visita a Distribuidores en Europa* : Ver anexo N° 2.
- 5.3 *Participación Feria China Fisheries* : Ver anexo N° 3.
- 5.4 *Participación feria European Seafood de Bruselas* : Ver anexo N° 4.

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

1. **Contratación de Personal:** Se logró esta actividad contratando una persona con función dual entre Asistente de gerencia y Secretaria, una Asistente de finanzas, un Asistente de producción y logística y la emprendedor como Gerente General. En forma externa se contrató a la contadora de la empresa.
2. **Convenio con Pescadores Artesanales:** Este actividad no se realizó en forma directa, porque el trato se efectuó por medio de las Plantas procesadoras, las cuales tienen sobre abastecimiento de la materia prima en temporada de captura. Tal como se explicó anteriormente, el Calamar Gigante se encuentra en grandes cantidades en el Litoral Chileno.
3. **Marketing e Imagen Corporativa:** Se confeccionó un catalogo de alta calidad el cual fue soporte clave de la gestión comercial en los viajes que se realizaron. Conjuntamente, se diseñó e implementó la página Web: www.frozensea.cl (ver anexo N° 6) como apoyo al marketing de la empresa. Para el logro de ambas tareas se requirió de la contratación de personal especializado en este tipo de funciones. Además, se diseñaron y confeccionaron los empaques y etiquetas de acuerdo a las necesidades de los clientes en el extranjero.



Envase de una de las conservas comercializadas.

4. **Prospección de Mercados:** Se realizaron los 4 viajes que estaban programados, partiendo por el viaje a Asia, según el anexo que se adjunta en el cual se visitó, Japón, China y Corea, después de este viaje; se efectuó la primera exportación a Qingdao en China; en segundo lugar, se realizó el viaje a Francia, España e Italia. En particular, se destaca de este viaje, el cierre de negocios con un cliente en España, para un programa de

Embarques de Calamar Gigante enfocado a Ucrania y Rusia de 1 contenedor semanal. El tercer viaje se efectuó a la Feria de China, Fisheries, donde se consiguió el cerrar negocios con dos clientes de este gigante asiático, uno en la ciudad de Ningbo y otro en Xiamen, con quienes se logró generar un programa de embarques mensual. Para un tercer cliente, se está exportando a Filipinas, bajo un programa mensual de producto semielaborado de Aleta de Calamar. Aprovechando la escala en New York en el regreso de la feria Fisheries de China, se cerró con un cliente en New Jersey que es un fuerte distribuidor de Anillas de Calamar congeladas. Se, se le enviaron muestras y actualmente, se están definiendo los empaques y el producto final para la exportación de estas anillas. Esto debido a que la muestra que enviamos, lamentablemente, arribó a destino con un alto porcentaje de anillas quebradas, cuestión que se debe solucionar con el empaque del producto. Cabe consignar, que además, este cliente, necesita un tamaño especial que la empresa recién se encuentra desarrollando porque no se contaba con ese calibre de producción. Finalmente, para la European Seafood que se inicia con posterioridad a este informe, se puede informar que la empresa tiene pagado el stand en la feria, los pasajes aéreos y el hotel. Además ya se han programado 3 reuniones en la feria, con una firma de Francia, una firma de Noruega y una firma Belga.

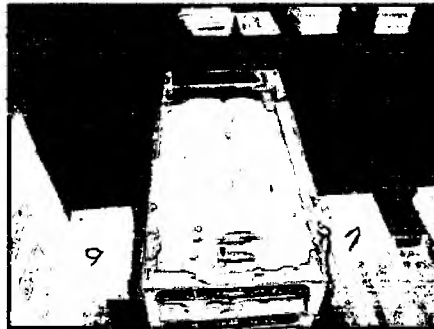


Imagen de Productos en Mercado de Tokio

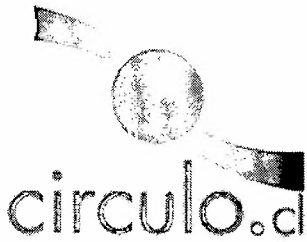


Imagen de productos en Milán, Italia



Imagen del Stand de FrozenSea en la Feria Fisheries de China

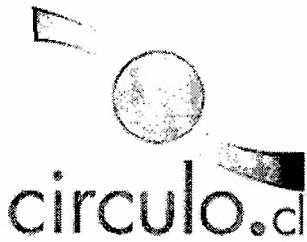
5. **Ventas:** Las exportaciones alcanzadas fueron de un 35,33% de lo presupuestado en el proyecto, sin embargo estamos optimistas porque el 58,10% de las ventas se realizaron en los últimos 4 meses. Esto, derivado, principalmente, pues la asistencia a las ferias se realizó en la segunda mitad del proyecto. Ver anexo numero 5 sobre los detalles de las ventas. Tomando en cuenta las ventas de abril de 2008, igualamos las ventas de todo el año 2007. Hay que considerar que el proyecto y sus correspondientes presupuestos, se elaboraron con un tipo de cambio proyectado muy superior al real de la ejecución del proyecto. Esto, debido a que el dólar a partir del ultimo semestre 2007, sufrió un desplome considerable. Por consiguiente, se debió ajustar la política de precios para poder competir en forma sustentable.



IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

1. Síntesis comercial:

- **N° de contactos:** 174 en total de los cuales; 71 son de china Fisheries; 27 son del viaje de Japón, China y Corea; 15 del viaje España, Francia e Italia; 2 de New York y 59 de la feria de Bruselas.
 - **N° de visitas:** 42 en total de las cuales; 27 corresponden al viaje de Japón China y Corea y 15 España Francia e Italia.
 - **N° de contratos cerrados:** 17 en total de los cuales; 14 clientes son de exportación y 3 clientes son de mercado nacional Ver anexo N° 5.
 - **N° de contratos en negociación:** 10 clientes actuales en negociación. Los detalles de visitas y contactos están en los Anexos N° 1 al 4.
2. **Cartera de clientes a la fecha:** 7 clientes de exportación y 3 clientes venta nacional.
3. **Ingresos obtenidos:** \$ 139.502.663.- pesos.
4. **Número de empleos estables generados:** directos 4 personas, indirectos contabilidad, 3 personas, indirectos producción mas de 50 personas.
5. **Alianzas estratégicas generadas:** Alianzas generadas con las plantas de proceso, en Valparaíso y San Antonio.



V. Labor del patrocinador.

1. Detalle de las actividades realizadas y su acreditación (documento, actas, etc.)

No hubo actividades especiales, solo visitas a la oficina del cliente

2. Evaluación del proyecto y del emprendedor.

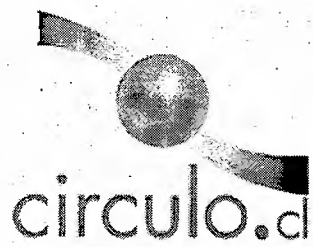
Ver anexo N° 7

3. Carta del emprendedor respecto a la significancia del apoyo del patrocinador.

Ver anexo N° 8

4. Anexar las actas de las reuniones o visitas realizadas con el emprendedor.

Ver anexo N° 9



VI. Rendiciones.

Ya entregadas el día 30 de Abril de 2008

ANEXOS

- Anexo N° 1 : Informe Viaje a Japón, China y Corea.
- Anexo N° 2 : Misión Comercial de Frozen Sea S.A. en Francia, España e Italia.
- Anexo N° 3 : INFORME FERIA CHINA FISHERIES
- Anexo N° 4 : Informe feria european seafood de bruselas.
- Anexo N° 5 : Ventas-externas
- Anexo N° 6 : Página Web -> www.frozensea.cl
- Anexo N° 7 : Evaluación del proyecto y del emprendedor
- Anexo N° 8 : Carta del emprendedor respecto a la significancia del apoyo del patrocinador.
- Anexo N° 9 : Actas de las reuniones o visitas realizadas con el emprendedor.
- Anexo N° 10 : Formularios IVA 04/2007 a 03/2008

Anexo N° 1.-

Informe Viaje a Japón, China y Corea.

1.- Japón, visitas a clientes en Tokio, Osaka y Yokkaichi:

Viernes 15 de junio viaje de Santiago a Tokio vía Nueva York, arribando el día domingo 17 a las 14:00 horas en Tokio.

Lunes 18 de junio de 2007, reuniones en Tokio.

9:00 am Reunión Catena Trading en sus oficinas en Tokio.

Participan el Sr. T. Andoh Chief executive y sus colaboradores, K.Nakagawa Manager, T. Ogata encargado de la parte técnica.

Se le ofrece la jibia o calamar gigante en sus diferentes presentaciones, se le entregan tres catálogos, se desarrolla una reunión muy formal donde se discuten los aspectos técnicos, el Sr. Andoh nos informa que el calamar gigante se hace en China un producto seco de bastante consumo en Japón. El dejó el negocio porque nos dice que hay dos grandes actores que manejan el mercado de este producto en Japón. A Catena se le enviaron muestras de Salchichas, hamburguesas de salmón y steak. El probó las hamburguesas y nos dice que no es del gusto del japonés, muestra interés en la salchicha pero para desarrollar el producto y hacerlo en China al gusto del consumidor japonés. Manifiesta bastante interés en otros productos de Chile, que se le enviaran muestras de acuerdo a lo que ha pedido.

En la reunión nos enteramos que hay cuotas de importación de Calamar en Japón que las asigna el gobierno todos los años, por esta razón lo que se refiere a materias primas, está limitada la importación no así a productos con valor agregado. Es el motivo y lo barato de la mano de obra que procesan todos los productos en China.

El Sr. Andoh muy amablemente me ofrece un celular para que lo use durante mi estadía en Japón y luego se lo deje en el lobby del hotel. Termina la reunión y con el Sr. Ogata vamos a visitar una cadena de supermercados de Tokio para ver los productos terminados a partir del calamar gigante. Reunión muy interesante y de mucho aprendizaje para el conocimiento del mercado japonés. Catena es una empresa que trabaja por más de 15 años importando productos de Chile y su fuerte es el erizo en diferentes formas como producto final. Su empresa es un trader, que le vende a una filial de Sumitomo.

1:00 pm Reunión con Namura Trading.

Participan el Sr. Y Nakano gerente general y el Sr. K Hirono assistant.

La reunión partió más tarde porque hubo un error de coordinación con los participantes. Se desarrolla en forma normal y muestra interés en el calamar, es una especie que no trabajan, pero que investigarían el mercado y los productos que

se pueden desarrollar para ver si hay interés en la importación de materias primas, se analizan los diferentes tipos de calamar que importan en Japón de todas partes del mundo. Namura es un trading que importa desde China productos del mar congelado listos para ser cocinado, su mercado son los grandes catering y restaurant. También manifiesta interés en otros productos de Chile que se quedó en buscar la oportunidad de negocio. Se vuelve a tocar el tema de las cuotas de importación, que es una cuota global para todas las especies de calamar, y que se vende en el mercado entre las empresas importadoras.

Estudiamos la información de los precios de las Aletas, tentáculos y filete sin piel para su posterior estudio de mercado. Quedamos en mantener la comunicación con el objetivo de ver la posibilidad de cerrar negocio en el futuro.

3:00 pm Matsuoka Company.

La reunión es con el Sr. Tesuya Hirota Gerente de la sucursal de Tokio, esta es un empresa grande con sucursales en todo Japón su Casa matriz está ubicada en... y manejan más del 50% de la cuota de importación de calamar en Japón, son importadores de productos semi elaborados de China de Calamar gigante, especialmente porciones de calamar cuadradas, de 8 cm a 3,5 cm y de 20 gramos de peso, las usan para empanizar y venden a grandes mayoristas en Japón. Compra producto final fabricado en China, no tienen planta sin embargo son los más grandes importadores de todo tipo de Calamar. Las fábricas que importan están ubicadas en Dalian, Qingdao y Yantian. Ellos prefieren comprar los productos en China porque están a dos horas en avión de los centros de producción y así pueden controlar la calidad con su personal. Chile está muy lejos de ellos para poder controlar la producción, básicamente su negocio es la venta de productos semi elaborados congelados para empanizar. En resumen quedamos que nos contactarían con las plantas que les hacen los productos a ellos.

Le interesan otros pescados de Chile como el jurel, pero el problema que tiene es que es muy bajo en grasa en comparación al de Nueva Zelandia, que es donde están importando actualmente, sobre este pescado quedamos en hacer pruebas.

De calamar gigante importan productos deshidratados, hay un gran consumo de deshidratados en Japón, de diferentes especies de productos del mar.

Al regreso del viaje enviaremos muestras de lo conversado en la reunión y mantendremos contacto vía mail, en orden a concretar negocios.

Martes 19 de junio reuniones en Osaka.

6:00 am Viaje a Osaka en tren Shinkansen.

11:30 con la empresa Katho Trading.

La reunión se hace con el Sr. Sigerido Katoh dueño y presidente. El Sr. Katoh está interesado en la importación del Calamar Gigante y requiere hacer una investigación del mercado para ver la factibilidad de importar a Japón. En la

conversación que se desarrolla muy amablemente, dice que tiene acceso a comprar cuotas de importación de Calamar. Se le cotizan precios y se le informa los valores de aletas con piel, filete sin piel y tentáculos CFR China. El se interesa en hacer el negocio vía China pero tiene que investigar más sobre el tema, tiene interés en productos nuevos. Actualmente trabaja pescados desde Tailandia, Vietnam y Filipinas y abalon de Australia y Nueva Zelandia.

15:00 pm reunión con Goshoku.

Participan el Sr. H. Takemori, el Sr T.Makino, el Sr. Gerente de Osaka y el Sr. Manager de Osaka. Ellos son uno de los grandes importadores de Calamar, tiene sus plantas procesadoras en China y mueven más de 8.000 TM de producto final desde sus plantas, están interesados pero tienen sus cuotas de importación completas, hay posibilidad de hacer negocio con filete de jibia cocido y piel, tiene un gran conocimiento de los proveedores de Chile y Perú, viajan en forma regular y tienen una persona en Chile que trabaja como control de calidad. Es una firma fuerte pero no fácil de hacer negocio. Según ellos manejan el 50% del negocio del calamar en Japón.

Miércoles 20 de junio de 2007.

7:30 am viaje de Osaka a Nagoya luego conectamos en Nagoya con un tren expreso a Yokkaichi.

11:30 Reunión con Kohyo en Yokkaichi.

Participan la Sra. Noriko Kataokka, el Sr.Shoji Takasi y el Sr. H. Nyukai responsable de las importaciones, ellos no manejan el Calamar gigante desde Chile y Perú, nos informan que el otro gran comprador de Calamar es la firma Natori en Tokio, les interesa otros productos del mar como jurel, que importan desde Noruega y Nueva Zelandia, actualmente compran en Chile erizo vapor y salmón y trucha congelada, muy interesante la reunión, esta firma tienen filial en USA y en Holanda donde compran productos que importan a Japón, también tiene planta en China, quedamos en que nos contactarían con su gerente de planta en Qingdao, pero luego llego un mail de la Sra. Kataokka diciendo que el gerente viajaría fuera de Qingdao y no podría estar para la reunión. Luego de la reunión que duro alrededor de dos horas, hay una invitación almorzar.

15:00 Viaje de Yokkaichi a Tokio vía Nagoya.

Jueves 21 de junio de 2007.

5:00 am Visita mercado Tsujiki en Tokio.

Muy interesante la visita a este mercado que es el más grande del mundo en pesca, hay una gran variedad de pescados y mariscos frescos de todas partes del mundo, se transan todo tipo de productos del mar de los más inimaginables, es el mercado de pescados más grande del mundo y tiene un movimiento impresionante. Se visitó los remates de atún congelado y de erizo fresco que llegan de todas partes del mundo. Es muy importante decir la especialización que tiene cada compañía en su rubro, hay solo las que venden atún otras solo erizo, etc. El Tsujiki es una bolsa de transacción de productos del mar.

9:00 am Reunión con Dairei.

En la reunión participaron el Sr. M. Komatsu y el Sr. M. Torisawa. Esta firma tiene relaciones comerciales con Chile por más de 20 años. No trabajan la jibia, están estudiando la factibilidad de hacer productos con valor agregado a partir de la jibia, en sus plantas en China. Su fuerte son los productos del mar congelados que distribuyen en todo Japón. Tienen interés en el jurel pero dicen que el de Chile es muy bajo en grasa, por eso compran este pescado en Nueva Zelanda y en Noruega. Muy interesante esta firma que hay que desarrollar con miras al futuro. Quedamos en que enviaría fotos y más información sobre la Jibia, en orden a que chequearen el mercado.

12:00 Reunión con Natori.

La reunión se realizó en la oficina de ellos y a pedido de ellos con una intérprete que hablara el japonés, participaron en la reunión el Sr. J. Miura y M. Hattori, por Natori y nuestra traductora las Sra. Yuka Saito, Y yo por Frozen Sea. Natori es la firma que más vende productos con valor agregado de Calamar, actualmente importan desde México, tienen una relación de largos años con una firma mexicana que los provee de materia prima cocida (escaldada). Están interesados en hacer negocios con Chile pero requieren que la materia prima venga más elaborada como se las venden en México. En todo caso ellos no hacen negocio directamente sino a través de un importador o trader, algo muy usado en Japón. Los productos finales a partir de la jibia los hacen en China y también lo hacen a través de un importador local, ellos controlan la calidad del producto. La facilidad que tiene China para ellos es que esta cerca y los pueden controlar muy fácilmente.

16:00 Viaje de Tokio a Shanghái y cierre de la visita a Japón.

2.- China, vista en Shanghái, Qingdao y Dalian.

Viernes 22 de junio de 2007.

10:00 am reunión en las oficinas de Pro Chile en Shanghái con la firma Jin Bo Li

En la reunión participa Che Jin Bo y la Sra. Amy Wu quien hace de traductora, esta firma está interesada en productos del mar en conserva, importa desde Chile Locos, Almejas y Lapas. No trabaja con calamar gigante pero tiene interés en desarrollar el negocio, por lo cual se le dio precios y volúmenes de entrega. El Sr. Bo nos explica que el mercado de conservas está subiendo en China, aunque ellos tienen que pagar un arancel muy alto si importan productos con valor agregado para vender en China, por esto les interesa importar materias primas. Quedamos en que mantendríamos la comunicación.

12:00 Reunión con el Sr. Ernesto Lagos, agregado comercial en Shanghái.

Visitamos juntos la feria del mar que se estaba desarrollando en esos momentos en esta ciudad. La mayoría de las firmas importan productos del mar que estaban en la feria, reprocessan las materias primas y luego las exportan a diferentes países. Se une Amy Wu a nosotros y hacemos un recorrido preguntando a los diferentes expositores su interés en el calamar, las empresas que reprocessan este producto y que estaban en las ferias, nos dijeron que ellos usaban el calamar local.

13:00 Reunión con el Sr. Warren Bock en la feria de productos del mar junto con el Sr. Lagos.

El Sr. Bock quien tiene interés en el negocio de seafood, es un bróker de U.S.A. que está radicado hace 15 años en Shanghái, una reunión muy cordial junto con el Sr. Lagos, donde nos informamos sobre cómo funciona China en el aspecto comercial y el crecimiento que ha tenido en los últimos 20 años, desde su apertura comercial.

16:00 Visita a la planta Pan Fish en las afueras de Shanghái.

La reunión se realiza con el Sr. Chris Chen, gerente de marketing y Amy Wu quien nos ayuda con la traducción. El Sr. Chen nos dice que importa una cantidad importante de Salmon de Chile y Noruega y lo reprocessan en su planta y estos productos los venden a las cadenas de supermercados locales en una 40% de su producción el 60% restante lo exportan a Japón y U.S.A. Está interesado en el calamar gigante pero no conoce el negocio y quieren desarrollar nuevos productos para aprovechar los canales de distribución que ellos tienen. Quedamos de enviar toda la información referente al calamar y coordinar un envío de muestras con el objeto de ver la posibilidad de importar el producto.

Domingo 24/06, 10:00 am viaje desde Shanghái a Qingdao

17:30 Cena con el Sr. John Lee, en el Hotel.

Conversamos asuntos de la pesca, y dejamos programada la visita a la planta y posterior reunión de negocios a la 9 Am del día lunes.

Lunes 25/06 reuniones en Qingdao.

9:00 am reunión y visita a la planta de Qingdao Zhen Zhen a una hora treinta minutos fuera de Qingdao.

Participaron en la reunión el Sr. John Lee gerente y el Sr. Lee Jen-Te Gerente General y el Sr. Francisco Zhang interprete contratado por Frozen Sea. Esta firma tiene una planta muy grande que se dedica exclusivamente a la producción de calamar de todas las especies, importan principalmente desde Argentina y Perú y trabajan calamar local. Trabajan más de 400 personas en la planta. Tienen más de 300 ítem de diferentes tipos de calamar procesados. Negociación muy dura para hacer cierre de negocios debido a la situación del acamar de argentina que hubo una fuerte captura este año e hizo bajar los precios. Hacemos un cierre de negocios por aleta de calamar con un primer contenedor de prueba y envío de muestras de filete de calamar.

2:30 pm reunión en oficinas Shandong Native Produce.

Participan en la reunión el Sr. Zhou Guanhua y el Sr. Zhang (interprete), esta firma está interesada en algas de Chile, nos manifiesta su interés por un tipo de alga del norte de Chile, quedo de estudiar el tema del calamar gigante y mantendríamos comunicación vía email sobre este productos, se le entrego catálogos y precios.

15:30 pm reunión con la firma la firma Konda Group.

Empresa muy grande que tiene negocios desde el área alimenticia hasta el área de la construcción, participaron en la reunión que duro más de tres horas, las siguientes personas: Sr. Frank Yu Gerente, James Dong, Cecile y Bruce Shao. No trabajan el Giant squid pero tienen mucho interés en recibir toda la información posible sobre este recurso. Su planta está a dos horas y media de Qingdao y tienen diferentes secciones, una de pollos, otra de carnes y la otra de productos del mar. Muy interesados en desarrollar productos a partir de la jibia, quedamos de enviar muestras para iniciar futuros embarques. Debemos mantener el contacto en orden hacer negocios.

23:00 viaje desde Qingdao a Dalian.

Martes 26/06, reuniones en Dalian.

9:00 am reunión en el Hotel con Dalian YiYuan Acuatic.

Participan el Sr. Eric Zhao y nuestro intérprete el Sr. Zhang. Tienen su fábrica a dos horas de Dalian, no podemos ir a visitarla porque no nos da el tiempo. Fabrican productos a partir de calamar local y otros pescados de la región. Tienen mucho interés en importar calamar gigante. Quedamos de mantener el contacto en orden a enviar toda la información sobre nuestros productos.

10:00 am reunión en el Hotel con la firma Dalian International Fisheries.

Participan el Sr. Zhan Wei, gerente. El traductor Sr. Zhang y yo. El Sr. Wei nos informa que tienen alrededor de 8 barcos pesqueros operando frentes a las costas de Chile en alta mar, sobre las 200 millas marítimas. Ellos se abastecen de sus barcos desde Valparaíso. Su planta de proceso trabaja para una firma de japonesas donde tiene un joint venture para procesar productos del mar y los comercializan en Japón. La planta de proceso la manejan los japoneses y las comprar las realizan ellos de su central en Tokio. El Sr. Wei enviaría los precios y los datos de la empresa a Japón para evaluar la compra de Calamar Gigante. Actualmente lo que compran les llega de Perú a precios competitivos.

12:30 Viajamos una hora y media fuera de Dalian a la Zona Franca para nuestra próxima reunión.

13:30 Reunión con Dalian Bonded Yi Qiang.

Participa la Sra. Chen Lin Peng, nuestro interprete el Sr. Zhang y yo. Esta empresa es un bróker que ha hecho varios negocios de calamar gigante con Perú y Chile. Actualmente está interesada en Filete de Calamar cocido para China, dice tener una cantidad importante de cliente que procesa Calamar en Dalian. Quedamos en mantener la comunicación ya que este producto no lo hacemos y se lo ofreceremos una vez sea factible ofrecerlo. Una reunión muy grata que duro un poco más de una hora.

18:00 horas viaje por Avión de Dalian a Shanghái y nos despedimos de nuestro traductor.

Miércoles 27/06 reunión en Shanghái.

10:30 Reunión con PTC China.

Participan los Sres.: Adolfo Cádiz gerente general y el Sr. Patrick Ming Import Manager. Empresa de capitales chilenos que se dedica a intermediar importaciones y exportaciones en toda China. Actualmente trabaja muy fuerte con vinos a granel y vinos embotellados desde Chile, Aceite de Oliva y Productos del Mar. Esta última línea la tiene un poco abandonada porque lo que está trabajando muy fuerte son los vinos y es lo que está caliente, según sus palabras.

12:00 Visita oficina de Pro Chile en Shanghái.

18:00 Viaje desde Shanghái a Seul.

3.- Corea del Sur, Seul.

Jueves 28 de Junio reuniones en las oficinas de Pro-Chile en Seul.

10:00 Reunión con la empresa NS Home Shopping Co., Ltd.

Participan los Sres. Taejin Lee, Ku Min y la Srta. Namwook Kang. Esta empresa es una de los mayores comercializadores de productos por televisión, ellos compran y venden con entrega a domicilio. Una empresa muy interesante, comercializan desde toda clase de alimentos, ropa, muebles, electrodomésticos etc. El trabajo con esta empresa tiene que ser dirigido a vender productos envasados, en idioma coreano y de acuerdo a las especificaciones legales del mercado Coreano. Venden un gran volumen de diferentes productos por hora y están en las principales ciudades de Corea del Sur. Hay que hacer un trabajo de futuro para poder vender a esta firma.

11:00 Reunión con la empresa Nong Shim Co., Ltd.

Participa el Sr. James Park. Es una empresa que fabrica los noodle (tallarines con especies, carnes y pescados). Tienen ventas por 3000 millones de dólares al año y representan a varias firmas del mundo entre una de ellas Nestlé. El negocio del pescado es el 2% de sus ventas es decir 30 millones de dólares. Compran los productos del mar para sus plantas que están en Corea, Vietnam y China. Esta división además comercializa los productos del mar que importa en todo Corea del Sur. Es una firma muy grande y hace negocio con Chile desde hace más de 15 años, específicamente Salmon. El calamar gigante les interesa y tienen que hacer pruebas para ocuparlo en su línea de producción. Sus proveedores en el mundo son grandes, medianos y pequeños, lo que les interesa es buena calidad y precios. Estamos en contacto para desarrollar el negocio además que requieren otros productos del mar de Chile como la Raya.

13:30 Reunión con la empresa Shinsegae Co Ltd.

El Sr. Jin Seok, Ma es la persona que participa en esta reunión. Esta empresa es una multitienda que tiene cadenas de supermercados y de ropa además de otros artículos. Visitamos una de las grandes tiendas que ellos tiene en Seul, el primer piso es un supermercado que vende desde vegetales hasta suchi para comer allí mismo. Es una cadena de nivel medio alto por el nivel de precios que manejan en sus tiendas de departamento. Compran productos terminados o envían hacer a diferentes fábricas en Corea. Para poder vender hasta esta empresa habría que partir por hacer envases que en Chile no se hacen. Tienen los más refinado en productos alimenticios y con los empaques realmente fascinantes. En sus tiendas tiene toda la variedad de alimentos del mar, de todas partes del mundo y la presentación de estos al público realmente es extraordinaria. Es una empresa que se puede vender productos pero hay que estar preparados tecnológicamente para atenderlos. Están abiertos a introducir productos nuevos en sus tiendas. En resumen hay que trabajar más el producto para poder vender a esta firma.

15:30 Reunión con Mann ann Moolsan.

Participan los Sres. J.D. Yoo, S.C. Hong y el Sr. HU. Son importadores de productos del mar de Perú y hace más de 5 años atrás de Chile. Venden unos 5 contenedores de productos del mar que importan desde Vietnam, Holanda, Tailandia y Perú. Están interesados en Almejas y Caracoles de mar. Gente muy conocedora del negocio de productos del mar. Se interesan en la Jibia pero cocida, aunque ellos advierten que la cocción no es fácil de realizar y que es un subproducto muy delicado que hay que saber fabricar. Seguimos en conversaciones vía mail en orden a concretar futuros negocios, ellos son un trader, importan y venden a distribuidores locales o factorías.

Viernes 29 de junio último día de reuniones en Seul.

11:00 Reunión con la empresa E.Land Retail co Ltd.

Participa la Srta. Smile Baik. Ellos son una cadena de supermercados con más de 90 establecimientos en toda Corea del Sur. Tienen un departamento que maneja la importación de productos del mar donde trabajan 5 personas, los principales productos que importan es Salmon de Noruega y Chile y diferentes langostinos de Vietnam y otros países. Ellos envían a fabricar productos a diferentes fábricas en Asia (China, Vietnam y Tailandia). Se interesa en la jibia o calamar gigante pero tiene que explorar mas sobre qué productos pueden hacer a partir de esta materia prima. Seguimos en contacto quedando en coordinar un envío de muestras vías aérea para que sus fabricas hagan un testeo del producto.

14:30 Reunion con Best Join Corporation.

Participa el Sr. Kriss Lee. Esta es una empresa importadora de productos del mar, principalmente de Asia, han experimentado con Jibia desde Perú pero no con buenos resultados. El principal producto que les interesa es la jibia o filete de jibia cocido y están dispuestos a enviar técnicos para supervisar la producción. Importaron la jibia para un fabricante en Corea que hace un tipo de productos a partir de este Calamar. Una reunión bien interesante que duro más de dos horas. A la reunión llevo fotos impresas donde detalla las fallas que tuvo el producto que importaron de Perú. Tienen gran interés en hacer negocio con Chile porque saben que en Chile trabajan mejor que Perú aunque también saben que el producto es más caro por la diferencia de costo de la mano de obra. Además nos informo que en Perú el estado les devuelve un beneficio fiscal (draw back) por cada kilo exportado de jibia. Algo que no tenemos en Chile y que juega en contra de nuestra competitividad. En todo caso la calidad vale su precio y ellos prefieren comprar más caro pero no tener fallos posteriores. Estamos afinando los detalles para hacer un contenedor de prueba, previo análisis de lograr el producto que ellos requieren para sus fábricas.

15:00 Nos despedimos del Embajador

Sr. Adolfo Carafí, quien fue muy amable y tenía mucho interés en saber sobre esta visita a Corea del Sur. Conversamos de muchos temas y el nos informo que hay mucho interés de empresas Coreanas de hacer Joint venture con empresas de Chile en el área pesquera.

20:00 cena con el Sr Hernan Gutierrez

Encargado de negocios de Pro Chile en Seul, una persona muy interesante que sabe muchísimo de Corea y en general de los países de Oriente o este sector de Asia. En conclusión hay mucho por hacer en esta parte del mundo y el mercado es muy amplio.

Sábado 30 de junio 11:00 Am viaje de Seul a Santiago.

Conclusiones:

El mercado de Asia en productos del mar está dominado por empresas japonesas que compran materias primas en todas partes del mundo y que reprocesan, principalmente en China, Vietnam y Tailandia por lo bajo de la mano de obra. Dominan en la compra de materias primas y en la exportación a Japón primero y luego a todos los países del mundo. Ellos compran la Jibia en Perú y Chile y la envían directamente a las fábricas en China o cualquier punto de Asia donde procesan sus productos finales.

Continúan las empresas de Hong Kong, Corea del Sur y de Taiwán que siguen el mismo esquema; compran, reprocesan, venden y exportan. La gran fuente de

compra de materias primas de China está en Hong Kong, donde se manejan a través de Brokers y Trading.

Hay un mercado enorme en todos estos países para comercializar productos a partir del calamar gigante con valor agregado, inclusive en Rusia. Lo que falta es el Know how y la tecnología de alto rendimiento, para fabricar los productos que ellos hacen y los empaques en que presentan los productos. Hay mucho que aprender de estos países. Este primer paso es muy positivo porque se aprende de estos mercados y de las empresas que son muy exigentes.

La competencia que tiene Chile y específicamente con el calamar gigante o jibia, es de Perú (que este año tuvieron una baja en la captura), y de Argentina con el calamar Ilex (que tuvieron una captura sin precedentes este año e hizo bajar el valor de todos los calamares en general en el mundo). Normalmente el valor del Calamar argentino es tres veces que el del chileno o peruano y este año fue de 1,2 veces con mejores rendimientos en los procesos de producción.

Los productos finales derivados del Calamar Gigante tienen un enorme potencial en los mercados de Japón, China, Corea, Taiwán y Rusia. Hay que adaptar la oferta de nuestros productos a estos mercados. El calamar seco tiene las mismas características para los mercados antes mencionados, salvo ciertos matices dependiendo del mercado de destino.

Objetivo Producto con Valor Agregado en Asia:

Hay que trabajar en desarrollar un producto terminado para venta directa en los mercados de Asia. Se puede hacer en una primera etapa con la tecnología disponible en Chile y luego escalar a procesos industriales de mayor envergadura que logren la perfección del producto final. Estos mismos productos pueden tener un gran potencial de venta en los mercados de Sud América y de América del Norte. Hay que trabajar en aprender en know how de la fabricación del producto, tal como se hizo con el salmón y trucha, o como se hizo en otras áreas como el vino y el aceite de oliva. Chile tiene la materia prima para hacer el producto terminado, hay que aprender hacerlo y desarrollar la tecnología y el know how necesario. Un punto fuerte que tiene Chile, es la distancia donde está la materia prima, los fletes son más caros por tanto trasladar materia prima es más caro que trasladar productos final. Se puede ahorrar enormes recursos en la exportación productos con valor agregado y ser más competitivos solo en el ítem fletes. Si bien en Asia tienen una excelente tecnología y una mano de obra barata, el comprar materia prima en Chile, encarece más el producto final que comprarlo terminado desde Chile.

Objetivo del viaje:

Se logró el objetivo del viaje de cerrar negocio con al menos un cliente, que compro 4 contenedores de aleta de Jibia y tenemos un programa mensual de dos a tres contenedores por mes. Se está negociando con otro cliente en China la venta de un programa de embarques regular durante el año de Filete de Jibia, Alas de Calamar

y Tentáculos. Con un tercer cliente se están negociando la factibilidad de hacer pruebas de producto final, calamar seco, para llevar el producto listo de Chile para ser comercializado en Japón, y adicionalmente se está negociando con un cliente japonés un abastecimiento de otros productos del mar, como caracol congelado.

Informe preparado por:

Patricio Abumohor H

Frozen Sea S.A.

Tel: 56.2. 813 09 24 /813 09 27

E.Mail: pabumohor@frozensea.cl

Web: www.frozensea.cl

Santiago de Chile a 18 de julio de 2007.

P

Anexo N° 2. -

Misión Comercial de Frozen Sea S.A. en Francia, España e Italia.

Lunes 24/09/07 - Paris

8AM Reunión con Siplec:

Participan, Sra. Isabelle Sorin, William Osborne (Traductor), y P. Abumohor. Siplec es el departamento de importaciones de la cadena de Supermercados E.Leclerc, el interés es de conservas de productos del mar, se les entregan muestras de tentáculos de Jibia, en formatos RO 150, al natural y en aceite. La Sra. Sorin nos manifiesta que ellos tienen una gran demanda de Mejillones en conservas y nos solicita buscar este producto para ellos en Chile. Actualmente lo importan de Dinamarca pero no abastecen su mercado que es de 140.000 cajas al año. Los tentáculos de Calamar Gigante es un producto que importan de España el cual se los venden a muy bajo precio, teniendo una demanda pequeña en Francia. El interés de Siplec es de las Anillas de Calamar pero el encargado de compras estaba de vacaciones, por lo que la Sra., Sorin le informaría de nuestra visita a su regreso, tomando contacto con ellos vía mail y teléfonos para enviar la información necesaria sobre las anillas.

11:00 Am reunión en Pro Chile Paris:

Participan Marcela Godoy, Maria Teresa Lazo y P. Abumohor, la reunión estaba prevista con el Sr. Paiva, agregado comercial de Chile en Francia pero él estaba de viaje y regresaba el día lunes a las 15:00 horas. Con Marcela Godoy preparamos la reunión de la tarde y nos informa del mercado francés y de los cambios que ha sufrido la industria en Francia. Prácticamente compran productos con valor agregado o semi-elaborados, las exigencias del mercado francés en cuanto a calidad y aditivos a los productos alimenticios es muy exigente, con acuerdo con lo conversado con la Sra. Sorin por la mañana.

14:30 PM Reunión con FIT Internacional:

Participan el Sr. Jacques Cechosz, Marcela Godoy y Patricio Abumohor. FIT es una importadora de productos alimenticios y su mercado son fabricantes, procesadores y transformadores de productos del mar en Francia. Uno de sus clientes tiene interés en comprar filete de calamar semi elaborado para ser reprocesado en Francia. Ellos requieren de un producto especialmente pre-elaborado para ellos, por tanto quedamos en intercambiar las fichas técnicas del producto y los requerimientos específicos del cliente. Una vez lleguemos a un acuerdo en lo que se requiere, solicitarían muestras del producto, luego vendría una etapa de inspección de plantas para continuar con un primer embarque. El consumo

que requieren es de 15 contenedores por año, pero antes de comprar requieren que el producto reúna todas las condiciones de calidad de la normativa francesa. Esta firma tiene interés en anillas de calamar y en materia prima pre-elaborada. El interés es comprar productos elaborados bajo los estándares franceses en cuanto a calidad, cumplimiento en las entregas y los aditivos de los productos de acuerdo a la normativa.

18:30 Viaje Paris Madrid.

Martes 25/09/07 Madrid:

10:00 horas reunión en Getafe con la firma JAIME SORIANO S.A.

En la reunión participamos, el Sr. Juan Vinaches Gonzalez, Maria Teresa Lazo y P. Abumohor. El interés es en anillas de calamar congeladas. Quedamos de enviar un despacho de muestra para que analizar los requerimientos de calidad, de 1 caja de 10 kilos de anillas, estas se enviaran en avión a Barajas para posteriormente cerrar un primer pedido. El Sr. Vinaches se muestra interesado en varios productos más de Chile, le interesan filetes de pescado con piel IWP, Salmon 5/6, 6/7 y 7/8 kilos por pieza, rodajas de merluza y rodajas de salmón., rodaballo, langostas vivas y anchoa fresca. La firma se dedica básicamente atender todos sus puntos de ventas que tienen en toda España. Su principal producto de importación son langostinos de Honduras, donde tienen plantas de proceso y cultivos. Importan alrededor de 8 millones de kilos al año de langostinos de diferentes especies, principalmente de Honduras.

13:00 horas reunión en Pozuelos con PSK Océanos S.A.

Participan la Sra. Belén de Quevedo directora de importación, Maria Teresa Lazo y P. Abumohor. Una reunión muy amena y muy franca, ellos son grandes importadores de Jibia de Perú, nos dice que este año el mercado Español se ha visto muy afectado por la zafra de calamar Ilex de Argentina, que hizo bajar los precios de todas las especies de calamar en el mundo, debido a la enorme captura de Argentina. Está trabajando hace más de 7 años con Calamar Gigante de Perú y básicamente sus ventas están orientadas a productores o transformadores de calamar. Nos pidió un producto muy específico para elaborar las anillas en España, que es lo que actualmente compran sus clientes. Nos informa que el Calamar Gigante se desarrollo fuertemente en España, cuando la captura del calamar hace tres años estaba muy baja. Seguiremos en conversaciones vía mail y nos ofreció una sociedad para desarrollar productos con valor agregado a partir de la jibia en Chile, lo cual quedamos ambos de estudiar para llegar a un acuerdo.

16:00 Horas reunión con Iberbaires en Pro Chile Madrid.

Esta reunión se cancela debido a que el cliente tiene inconvenientes ese día, por lo que tuvo que suspender la reunión, nos reunimos con Gloria Garcia de Vega, ejecutiva comercial de la embajada. Nos informa que una de las feria de productos del mar más importantes de España es Conxemasa en Vigo y nos invita a participar el próximo año. También nos informa que la actividad en España y Europa está muy baja o plana debido a que la construcción ha bajado su ritmo y eso ha frenado la demanda.

Miércoles 26/09 viaje Madrid Vigo:

12:00 Reunión con Interatlantic Fish, S.L.

En la reunión participan el Sr. Jesús Martínez Pecino y Patricio Abumohor. Esta firma es una de los más grandes importadores de Jibia de Perú tienen dos plantas en Perú y nos dicen que la captura estos dos últimos meses ha bajado muchísimo, nos piden un contenedor de filete de jibia, también nos solicitan fotos de la carga del camión y análisis químicos del filete. Están interesados en tentáculos y alas en block. Su mercado es básicamente mayorista, importan varios productos del mar de diferentes puntos del mundo. El precio de la jibia que compran en Perú es bajo, porque ellos tienen subsidios del gobierno peruano, además de tasas aduaneras preferenciales en Europa, para la importación desde Perú. Quedamos de mejorar los precios de fletes a nuestro regreso, y ver la disponibilidad de manto de jibia para un primer embarque, que justo en esta época del año también baja la captura en Chile y los precios se disparan. Ellos saben que es algo transitorio, que pasa todos los años pero que a partir de Enero ya la captura de jibia se recupera.

15:00 Horas visita a la lonja de pescado de Vigo y zona de desembarques pesqueros.

Es un puerto de gran actividad pesquera donde tienen presencia la mayoría de las firmas españolas.

16:30 Horas reunión con Freiremar, S.A.

Participan el Sr. Luis Suarez y Patricio Abumohor. Actualmente compran la jibia localmente, siendo uno de sus proveedores Interatlantic. La jibia la usan para reprocesarla en sus plantas y luego la envían a su cadena de locales de venta en toda España. Sin embargo el Sr. Suarez se mostro interesado en que le pasemos cotización de Manto, Tentáculos y Alas. Estaba muy al tanto del mercado y nos informa que también compran la Jibia a Empresarios Peruanos que han instalado oficinas en Vigo y que ellos importan directamente de Perú y venden en toda España. Actualmente los stock estaban bajos por la baja de captura de Perú y, que lo que había afectado el mercado estos dos últimos años es el exceso de captura

de calamar Ilex de Argentina, algo que no sucedía hace tres años. Se vuelve a reiterar lo mismo que ya hemos visto en otras reuniones.

19.00 horas viaje de Vigo a Madrid.

Jueves 27/09 Madrid.

11:00 horas reunión en El Corte Ingles.

Participan el Sr. Adolfo Gomez, el Sr. Javier Vázquez, Maria Teresa Lazo y P. Abumohor. Hay un interés muy grande por comprar productos de Chile, pero ellos por políticas de la empresa, compran todos los productos puestos en sus plataformas. Estuvieron importando productos de Chile, Merluza Australis fresca, la firma chilena tenía una empresa española que coordinaba los envíos y entregaba en las plataformas de ellos. Es la mas grande cadena de retail que hay en España, son muy exigente con la calidad y la puntualidad en la entregas, por este motivo la firma chilena desistió de seguir trabajando con ellos ya que hubieron fallas en las entregas, lo cual los perjudica ya que ellos tienen un mercado que atender y si no tienen el producto tiene que salir a comprarlo localmente. El problema básicamente con la firma de Chile fue de comunicación, más que la calidad de los productos. Ellos están inaugurando un promedio de un local por mes. Nos invitaron a conocer el último supermercado que habían inaugurado en San Chinarro, con tecnología de punta, arquitectura moderna y muchísima luz. Ellos al igual que en Chile tienen una competencia en su sector que es muy dura y todos están luchando por tomar las pocas posiciones buenas que quedan en el mercado. Muy interesante la reunión con esta firma, la conclusión con ellos es que buscaríamos una fórmula para hacer negocios y entregar en sus plataformas, ya que tienen interés en comprar, pero quieren un interlocutor local.

14:00 horas reunión con Pescados y Mariscos Lusquiños.

Nos recibe el Sr. Emilio Lusquiños, una persona muy agradable que lleva más de 20 años en el negocio, es dueño de dos puestos en Mercamadrid y vende pescado y mariscos de todos los puertos de España, está interesado en la Merluza Austral que viene de Chile. Las anillas y tiras de calamar es un producto que compra localmente, pero no descarta importarlos. Quedamos en mantenernos comunicados y ver la factibilidad de enviar anillas y tiras de calamar junto con merluza congelada.

18:30 horas viaje de Madrid a Milán.

Viernes 28/09, Milán.

8:30 Am Visita Mercado Mayorista de Productos del Mar (Mercatto Ittico).

Nos atiende el Sr. Gatti, nos muestra el mercado y nos lleva a visitar la nave azul, que es donde venden productos del mar frescos y congelados. El mercado es muy grande y se divide en varias naves de distintas especialidades, desde productos agrícolas, carnes y pescados.

8:45 Am Reunión en CAM Conservificio Allevatori Molluschi SRL.

Participan el Sr. Daniele Rosano, Maria Teresa Lazo, y P. Abumohor. El Sr. Rosano es gerente de la filial de Milán y nos informa que el Sr. Alberto Zannano se pondrá en contacto con nosotros por las anillas de Calamar. El Sr. Zannano es el encargado de las compras de congelados y estaba de viaje por lo tanto el Sr. Rosano le informaría de nuestra visita.

9:30 Am Reunión con Sapore di Mare SRL.

Participan en la reunión el Sr. Antonio Di Bitonto, Maria Teresa Lazo y P. Abumohor. Esta firma trabaja productos frescos y congelados, en los productos congelados manifiesta su interés en importar de Chile las anillas de calamar, erizo congelado en bandejas de 100 gramos, aquí existe una diferencia con el color ya que ellos compran de Marruecos y el color es Rojo, diferente al nuestro, también tienen interés en Salmon Ahumado. Les interesa la importación vía aérea directo al aeropuerto de Malpensa. Quedamos de cotizar precios de fletes aéreos en contenedores congelados, y ver la factibilidad de envíos por avión de anillas de calamar.

11:10 Am Viaje en tren a Génova.

14:30 horas reunión con Verrini e Figli.

Participan, Don Antonio y Manuel Verrini, Maria Teresa Lazo y Patricio Abumohor. Solo venden pescados y mariscos fresco, están interesados en la jibia fresca pero el problema es el tiempo que se demora los embarques aéreos, lo que haría subir la histamina del producto, por lo que habría que hacer pruebas. Se interesan en otros pescados de Chile, como la merluza gayi fresca y la anchoa.

16:00 horas reunión con Unirap.

Nos recibe el Sr. Roberto Levi con quien nos reunimos, Maria Teresa Lazo y P.Abumohor. El Sr. Levi tiene interés en los tentáculos trozados y en las anillas y tiras de Jibia. Quedamos de hacer pruebas con los tentáculos ya que las medidas son muy específicas. La otra alternativa que vimos son los tentáculos completos sin la corona. Tenemos que enviar muestras ya que nos manifiesta que su mercado son distribuidores, y que le interesa el producto lo mas terminado posible. El nos informa que en Italia cada vez hay menos fabricantes o transformadores de materias primas, y que cada vez hay más importadores de productos finales.

18:00 horas Viaje en tren de Génova a Milán.

Sábado 29/09 viaje de Milán a Santiago.

Conclusión Final del Viaje:

Hay que trabajar con los clientes interesados en la jibia con valor agregado. En términos generales el viaje fue muy productivo ya que hay un interés mayor en productos terminados, más que en materia prima. La mano de obra en los tres países que visitamos es muy cara y la tendencia es importar cada vez más productos con valor agregado. Hay que trabajar en las exigencias que tiene la comunidad Europea a los productos que ingresan en sus mercados, el tema de los aditivos es muy relevante en los tres países visitados, hay que tener un especial cuidado en la normativa vigente, especialmente en Francia. Visitamos varios supermercados en Paris y España, la presentación de los productos es de muy buena calidad y hacen un muy buen trabajo de marketing, para vender sus productos.

Informe hecho por:

Maria Teresa Lazo y Patricio Abumohor.
Santiago a 8 de octubre de 2007.-

Anexo N° 3. -

INFORME FERIA CHINA FISHERIES

Lunes 5 de noviembre:

Reunión en la Feria con las personas de Pro Chile encargadas de la organización de la feria, entrega oficial del stand y de los catálogos.

Martes 6 hasta el jueves 8 de noviembre de 2007:

Desde la 9:00 Am hasta las 17:00 horas se atendió en forma intensiva a los visitantes del stand, se hicieron alrededor de 6 reuniones diarias y se entregaron más de 700 catálogos.

En concreto se cerró negocio con 3 firmas: Cixi quien compro un contenedor de Tentáculos de Calamar de prueba para ver los resultados que ello tiene en su mercado. Esta firma es de Ningbo y se dedica a exportar productos con valor agregado a Japón, los dueños de la firma son japoneses.

También se cerró negocio con la firma Donghan, quien participo en la feria, se le vendió un contenedor de Aletas, un segundo de Tentáculos y el tercero mixto de tentáculos con Alas de Calamar. Después de este programa, se está negociando un contrato para un abastecimiento mensual de tentáculos y Alas que se ha demorado por la baja del dólar y el nuevo nivel de precios que esto acarrea.

Con la Firma Enasia de Filipinas, pidió un producto especial semi-elaborado de Alas de Calamar Gigante sin piel tratadas, se han embarcado 2 contenedores mixtos de este producto junto con filete de Calamar sin piel, mas 3 contenedores de filete sin piel.

Sábado 10/11 Viaje, Dalian-Tokio-New York.

Lunes 12/11:Visita a Ruggiero en New Jersey:

Esta reunión se realiza con el Sr. Rocco Ruggiero y la Sra. Carolina Medina de Pro Chile a las 11 AM en la oficina de Ruggiero Seafood.

Esta firma es el más grande distribuidor de Calamar de todas las especies y de Anillas de Calamar en USA. Su principal negocio es el Calamar. Actualmente importa Anillas preformadas de Perú. Se interesa en muchos productos del mar de Chile, como Merluza Australis Fresca, Pejerrey y Chilean Sea Bass.

Se le enviaron muestras de Anillas de Calamar preformadas, pero el tamaño no coincide con el que ellos venden. Se está trabajando en hacer el tamaño que requiere junto con el empaque que necesita para vender estos productos.

Se le embarco un pedido de Merluza Australis por avión, el cual no tuvo los resultados que se tenía previstos con el cliente.

Visita Pro Chile en New York:

Nos reunimos con el Sr. Alejandro Cerda, encargado de la oficina de Pro Chile en New York. El nos aconsejo asistir a la Fancy Seafood que se hace todos los años en esta ciudad. Este año tiene copada la asistencia de Chile, van alrededor de 34 empresas. Lo bueno de esta feria de alimento es que son productos gourmet con alto valor agregado, este mercado es muy sensible a los productos gourmet de buena calidad y con valor agregado. El consumidor final paga por un buen producto. Acordamos con él, dejar alrededor de 50 catálogos para ser enviado por correo a diferentes importadores de Anillas de Calamar. Por lo corto de la estadía haríamos un mail dirigido.

Nos contactamos con la empresa Anchor Seafood, quienes nos manifestaron su interés de recibir muestras y catálogos. El mayor interés es recibir tentáculos precocidos, cortados en slice. Actualmente lo importan desde Perú y España pero tenían problemas con las entregas de los pedidos.

Martes 13/11/08.

Visita al mercado de pescado, Fulton Fish Market, es una sola nave de pescado y lo que mayoritariamente trabajan es Salmon Fresco desde Chile, mueven grandes volúmenes de Salmon chileno, entre otras especies, como pez espada y mero.

Con esta última visita concluye nuestro viaje a la China Fisheries, en resumen si bien en China y Filipinas logramos hacer negocios con clientes de Calmar Gigante que compran materias primas o semielaborados, es esta visita a New York nos dimos cuenta que el gran mercado de la anillas preformas esta en USA. Ellos la usan como snack y es muy usada como calamares a la romana prefritos.

Santiago 14 de Noviembre de 2007.-

Patricio Abumohor Harcha.

Anexo N° 4.

INFORME FERIA EUROPEAN SEAFOOD DE BRUSELAS.

Lunes 21/04/08

Recibimos el stand por parte de Pro Chile, tuvimos una reunión con las personas de Pro Chile que nos asistirán durante la feria. Todo lo que se refiere al stand esta en perfecto orden y listo para partir.

Surgió un problema que no debió haber sucedido, varias empresas no han recibido sus catálogos que se enviaron a través de LAN Currier, esto lo hace en forma particular cada expositor. Aunque el costo sea mayor, se recomienda usar el currier que auspicia la feria, porque no se justifica usar un currier que falle en el último minuto, por la inversión que significa en tiempo y dinero asistir a estas ferias.

Martes 22/04/08

Trabajamos todo este día sin catálogos, ya que definitivamente no llegaron hoy. Las empresas que vienen a Bruselas van directo hacer negocio, por tanto hemos tenido un día muy productivo. Hemos tenido reuniones con: Paolo Raffo, interesado en los rejos de Calamar. José Antonio Otero, también interesado en los rejos de Calamar. El Sr. Cripin Chow, interesado en Filete, Rejos y Alas de Calamar. De la firma Meric de Francia, interesados en un proveedor confiable de Merluza Australis Fresca. La Sra. Vanessa Valandro interesada palos de tentáculos procesados para Italia. El Sr. Carlos Levorato, tiene interés en Filete de Calamar para hacer surtidos de Mariscos congelados. El Sr. Alexandre PETROV, tiene interés en importar algas de Chile a Rusia. El Sr. Christian Nuñez, bróker interesado en comercializar nuestros productos en España.

Otras visitas al Stand:

El Sr. Guisepe Montemagno, nos ofreció un Gel pack para conservar productos frescos. De la firma Sealpac nos visitaron para ofrecer tecnología de punta para empaque de productos al vacio y en atmosfera controlada y finalmente la Sra. Patricia Parga, periodista chilena que vive en Bruselas que cubre todos los años la feria para la Radio Campus de L'Universite Libre de Bruxelles.

Miércoles 23/04/08.

Un día muy productivo, seguimos sin catálogos, gracias a Pro Chile hemos que nos presto catálogos de ellos engrapamos nuestra tarjeta de presentación y así hemos salido del paso.

Hoy nos reunimos con las siguientes empresas y los resultados de estas reuniones con los siguientes: Yomei Nakati tiene interés en erizo preformados para Francia. Luso Paladar, señor Gaspar Abreu, necesita tentáculos de Calamar Gigante procesadas en slice, precocida. Sr. Jan van den Hout, requiere Locos en conservas.

Girard Vouyoukas, quiere filete de Mero congelado para Dubái. Interatlantic, Alas de Calamar gigante para China. Martin Beudry, Filete de Salmon Fresco para Canadá. La firma KS de Tailandia, requiere Filete de trucha congelado. Tomeomare de Italia, requiere Pez Espada HGT congelado. La firma Fretz Ki, lo mismo para Italia, Pez Espada. Peter Papadolis de Grecia, requiere tentáculos de Calamar Gigante precocidos. Jaouim de Oliviera, requiere Merluza de todos los tipos. Sr. Leif Kjetil requiere el estomago del calamar. Sea Best de USA, requiere merluza en filetes. Amazona, requiere, pepino de mar deshidratado y Filete de Jibia para Rusia y Ucrania. Sr. Yousef Jabsheh requiere Merluza para Jordania. Jaime Serra, requiere erizo preformado para España. Kaz Yamaguchi, erizo fresco para Japón. Nuno Palmares requiere Filete de Calamar Gigante para Angola. Claudio Reyes, de congelados Covadonga, requiere anillas de Calmar para España.

Otras Reuniones:

Visita del Sr. Marco Baff del UBS Bank, ofrece cta. cte. sin comisiones en Banco Suizo. Lo mismo el Sr. Sylvain Loyer de ING en Holanda. Sr Agner Stabell, tecnología para el procesamiento de todo tipo de cefalópodos. Sra. Jimena Castillo de Pro Chile en Holanda, nos brinda su ayuda para abrir mercado en ese país, quedamos de enviar catálogos para que ella lo haga llegar en mail dirigido a diferentes clientes y finalmente el Sr. Fondly Janto que nos ofrece los productos pesqueros que hacen ellos en Indonesia.

Jueves 24/04/08. -

Definitivamente no llegaron los catálogos y el tercer día de Feria se trabajó sin ellos. Estos serán enviados por correo a los clientes que nos han visitado en la feria.

Hoy hemos tenido las siguientes reuniones: Passport de Austria, están interesados en Filete de Calmar Gigante y Salmon. Simonsen de Alemania, están interesados en Merluza Austral y congrio dorado. Delfín de España, quieren recibir muestras de Tentáculos de Calamar y Mejillones congelados. Sr. M. Igarashi de Japón quiere Filete, tentáculos y Aletas de Calamar. Joanne Lee de Taiwán necesita muestras de Erizo congelados de Chile. La Victorie Fish de Marruecos necesita para su sucursal en España, Tentáculos de Calamar y Filete de Jibia. La Firma Salas Zivis de Rusia requiere pejerrey de mar congelado. Pesquera Elizabeth de Perú necesita Tentáculos de Calamar para abastecer sus clientes en España y rabas de Calamar, estas son las que nosotros llamamos strip. Miguel Pérez requiere tentáculos de Calamar para España y Grecia. Providence Bay de USA, requiere todo tipo de productos del mar de Chile, tiene sucursales en Chile para contactarnos directamente con ellos.

Otras Visitas:

Saint Martin Seafood de India, ofreciendo camarones. Sumaraj Seafood de India, ofreciendo Pulpo. Sunny Seafood de India, ofreciendo camarones. Agustín Avendaño de LCL ofreciendo fletes marítimos a todos los destinos. Antonio García, ofreciendo todo tipo de aditivos para calamares, pescados etc. Juan M. Gómez, productor de cine por Pro Chile en Holanda, que está haciendo un CD genérico

sobre productos del mar chilenos. Ximena García de la revista Aqua que nos hizo una entrevista para la revista.

En resumen, muy importante las ferias, sobre todo la de Bruselas que es la más grande del Mundo, cualquier empresa que está en el rubro de alimentos del mar tiene que venir a esta feria, porque aparte de la oportunidad de negocios que se pueden obtener, se viene aprender. Solamente lo que se refiere a tecnología hay un hall completo para la feria, en total son 11 hall de exposición enormes.

A la feria vienen compradores de todas partes del mundo y se ofrecen infinidad de productos de todas partes del mundo, desde las materias primas hasta los productos más elaborados con empaque para vender retail que no vemos en Chile. Deben venir mínimas dos personas por stand, ya que cuando baja el flujo es bueno visita la feria y ver potenciales clientes que están en la misma feria exhibiendo sus productos, lo mismo cuando se quiere ver tecnología de punta y los meeting donde se ve la parte teórica del negocio.

Santiago a 24 de abril de 2008.

Patricio Abumohor Harcha.

Anexo N° 5**VENTAS-EXTERNAS**

13-may-08

EXPORTACIONES

Fecha	N° factura	Cliente	venta USD	t/cambio	venta \$
20-jul	1	Zhen Zhen	12.690,00	513,00	6.509.970
22-ago	2	Worldwide	2.574,00	523,19	1.346.691
28-ago	3	Levittown	43.952,40	524,29	23.043.804
14-sep	4	Levittown	45.423,84	513,75	23.336.498
19-nov	5	Ruggiero	6.780,10	507,60	3.441.579
10-dic	6	Ruggiero	191,23	496,59	94.963
12-dic	7	Zhen Zhen	12.690,00	497,50	6.313.275
28-dic	8	Cixi Young	16.937,50	495,82	8.397.951
28-dic	9	Zhen Zhen	12.690,00	495,82	6.291.956
29-ene	10	Enasia Import	18.751,58	469,46	8.803.117
31-ene	11	Zhen Zhen	12.690,00	465,30	5.904.657
23-feb	12	Enasia Import	21.035,70	468,29	9.850.808
26-feb	13	Enasia Import	21.035,70	467,20	9.827.879
08-mar	14	Enasia Import	21.035,70	444,87	9.358.152
27-mar	15	Dongshan	13.740,00	446,36	6.132.986
29-mar	16	Enasia Import	20400,52	441,48	9.006.422

Total venta	14	Exportacion	282.618,27	487,09	137.660.707
--------------------	-----------	--------------------	-------------------	---------------	--------------------

VENTAS INTERNAS

13-may-08

NACIONAL

19%

Fecha	N° factura	Cliente	Neto	IVA	Total
27-abr	48	Garay y Cia	137.500	26.125	163.625
11-may	49	Gary y CIA	66.000	12.540	78.540
31-may	50	Caldera Ltda.	576.250	109.488	685.738
13-jun	51	Pesquera Ralun	50.701	9.633	60.334
09-jul	52	Pesquera Ralun	63.120	11.993	75.113
08-oct	53	Nula	0	0	0
08-oct	54	Pesquera Ralun	654.291	124.315	778.606
26-oct	55	Pesquera Ralun	574.844	109.220	684.064
18-dic	56	Pesquera Tubul	72.354	13.747	86.101

Total Venta	9	Nacional	1.547.862	294.094	1.841.956
--------------------	----------	-----------------	------------------	----------------	------------------

Anexo N° 6 : Página Web -> www.frozenssea.cl

..FROZEN SEA.. - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Atrás Adelante Detener Actualizar Inicio Búsqueda Favoritos Historial Correo Imprimir Editar Messenger

Dirección <http://www.frozenssea.cl>



• english
• español

from the most pure waters of the South Pacific Ocean

FROZEN SEA SA · SANTIAGO · CHILE · FROZENSEA@FROZENSEA.CL

P

Anexo N° 7 : Evaluación del proyecto y del emprendedor

P

Señores:
Corporación de Fomento
Gerencia Innova Chile, Capital Semilla, Línea 1
Presente

Estimados Señores.

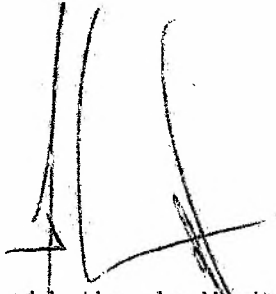
Me es grato informales de la impresión que tenemos, como emprendedores de la empresa Frozen-Sea, sobre la empresa patrocinadora Circulo.cl.

Esta empresa reconoció en nosotros, y en el entonces proyecto, las posibilidades comerciales que el procesamiento del Calamar Gigante tiene, en especial cuando se conjugan una abundancia relativa y las posibilidades técnicas de agregarle valor.

Agradecemos también, las discusiones sobre nuestros viajes de prospección y sus aportes a definir nuestra política comercial.

Aunque gran parte del aporte de la empresa Circulo.cl se realizó durante la ejecución de la Línea 1, durante este último año también recibimos su apoyo.

Sin otro particular me despido atentamente,

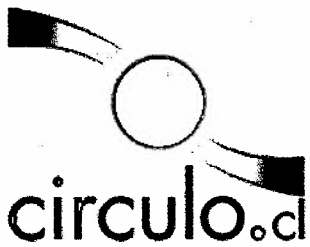


Patricio Abumohor Harcha
Frozen Sea

Santiago 1 de junio de 2008

Anexo N° 8 : Carta del emprendedor respecto a la significancia del apoyo del patrocinador.

n



Señores:

Corporación de Fomento
Gerencia Innova Chile, Capital Semilla, Línea 1
Presente

Estimados Señores.

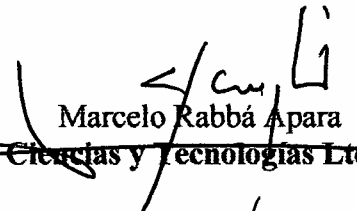
Me es grato informales de la impresión que tenemos, como patrocinadores de Capital Semilla, de la empresa Frozen Sea y su socio don Patricio Abumohor Harcha.

Creemos que un negocio como el de la elaboración y exportación del calamar gigante requieren de un empresario con las características personales del señor Abumohor.

A partir de sus viajes hemos visto que este mercado, incipiente en Chile, ya cuenta con un grado de desarrollo en el mercado de destino que obliga a repensar algunos de los supuestos básicos y explorar nuevos productos. El señor Abumohor nos ha enseñado que tiene la perseverancia, orden y creatividad suficiente como para sobrevivir y prosperar en mercados como este.

El Capital Semilla permitió que un empresario como él pudiera crear una empresa con un gran potencial de crecimiento.

Sin otro particular me despido atentamente,


Marcelo Rabbá Apará
Ciencias y Tecnologías Ltda.

Santiago 1 de Junio de 2008

Anexo N° 9 : Actas de las reuniones o visitas realizadas con el emprendedor.

P