
Reporte: **Informe Final “Estudio de preinversión para proyectos Capital semilla – L.1”**

Proyecto: **ADMINISTRACION Y DISTRIBUCION DE MEGA-ARCHIVOS DIGITALES - FILE**

Evento: **PERFILES CAPITAL SEMILLA**

Institución: **PLINIO GUGLIEMMETTI ARRIAGADA – 09.334.31.19 / 334-70.35**

Patrocinador: **BERGER & BERGER / Luis Manuel Carril**

Código: **06PCS-0194**

Fecha de resolución: 17 OCT. 2006

Resolución: **724**

I. Introducción

Objetivo General

a) Plan de Negocios que contenga Misión, Visión, Objetivos, Plan de marketing, información del producto, calidad, precio, canales de distribución, flujos financieros y plan de actividades

Objetivos específicos

- a) Realizar Estudio de Mercado
- b) Efectuar prospección de mercado
- c) Validar comercialmente el proyecto

Resultados esperados

1- EMPRESA CONSTITUIDA E INICIADA LEGALMENTE ANTE EL SII, Asesoría legal para constitución e iniciación de la empresa bajo una estructura de sociedad

2 - OBTENCIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO.

Estudio con definición de mercado objetivo, meta y potencial y con determinación de precio, calidad y canales de distribución

3 - FORTALECIMIENTO DE PLAN DE NEGOCIOS,

Modelo de negocios para abordar el mercado objetivo con la mejor estrategia comercial y los más eficientes controles de flujos financieros

4 - VALIDACIÓN COMERCIAL,

Testeo y encuestas a medios publicitarios tradicionales

5 - INFORME DE PROSPECCIÓN DE MERCADO

Potenciales Clientes, redes de contacto en EEUU (agencias) y nacionales.

Ahora bien, en general, los objetivos y resultados esperados obtener que nos propusimos en conjunto con el emprendedor, los resumimos como sigue

- 1) Alcanzar al final de la primera etapa en conjunto con el emprendedor Plinio A. Guglielmetti los siguientes hitos: preparación de un plan de negocio profesional apoyado por estudio de mercado, prospección y constitución de la empresa, en un plazo adelantado de 3 meses.
- 2) Identificar las potencialidades del negocio propuesto por el emprendedor, para determinar su potencial elegibilidad para aplicar a los beneficios otorgados por la Línea Dos de Capital Semilla.
- 3) Identificar las capacidades del emprendedor como administrador responsable de los recursos asignados y capacidad de gestión. Evaluado por cumplimiento de plazos

pactados y entrega de la documentación correspondiente conforme a lo requerido por Innova y la oficina consultora.

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

Actividad	Realizado por	Observaciones
ESTUDIO DE MERCADO: <i>Cuantificación y segmentación del mercado objetivo y Mercado potencial a alcanzar;</i>	<i>Universidad Adolfo Ibáñez. Consultor: Milena Amortegui.</i>	<i>La actividad fue realizada completamente y a satisfacción entregándose en el plazo. Cumple con todos los objetivos planteados en cada una de las etapas del estudio.</i>
<i>Definición de mercado meta en el corto plazo</i>		<i>Se definió el mercado, estableciéndose en especial, mercados externos, como lo son EEUU, Latinoamérica y Chile como los centros de operación. Entre los clientes potenciales, se cuentan Distribuidoras cinematográficas, Agencias publicitarias, Canales de televisión y otros del área comunicaciones</i>
<i>Información de competencia y sustitutos</i>		<i>Se obtuvo un buen conocimiento de lo que existe en el mercado; no obstante, no existen servicios comparables al desarrollado por File TV</i>
<i>Definición de precio, calidad y méritos innovativos</i>		<i>Se establecieron los precios acorde a lo esperado, lo mismo que los estándares de calidad requeridos por el mercado, siendo absolutamente innovador en esta industria</i>
<i>Definición de estrategia comercial y determinación de canales de distribución</i>		<i>Se estableció la estrategia y los canales de distribución, acorde con lo planteado originalmente, puesto que el estudio validó esta información preliminar</i>
FORTALECIMIENTO PLAN DE NEGOCIOS: <i>Definición de Misión y Objetivos; Plan de Marketing ; Definición de Equipo trabajo; Modelo de Negocio y Plan Financiero</i>	<i>Universidad Adolfo Ibáñez. Cristian Zilleruelo. Tutor: PHD. En IT. Dr. Ricardo Salas</i>	<i>La actividad fue realizada completamente y a satisfacción, entregándose en el plazo. Se desarrollaron todas las etapas planificadas y cumple con todos los objetivos planteados en cada una de ellas. De este modo se definieron los objetivos, el Plan de Marketing, definiéndose el equipo de trabajo, el modelo de negocios y su plan financiero y presupuestario adjunto. Estimamos que todo lo anterior se realizó a entera satisfacción para la consecución de los objetivos del proyecto.</i>

<p>VALIDACION COMERCIAL: Demostración del producto para verificar satisfacción del cliente en Chile y USA</p>	<p>Plinio A. Guglielmetti</p>	<p>Actividad cumplida a cabalidad. Desarrollo de actualizaciones y mejoras para fortalecer los elementos que integran el servicio a ser presentado en la prospección comercial, lo cual generó una óptima recepción del servicio en todas las vistas y demostraciones realizadas tanto en Chile como en el extranjero, en especial, en EEUU.</p>
--	-------------------------------	--

<p>PROSPECCIÓN DE MERCADO: Búsqueda de clientes (avisadores, agencias de publicidad, canales de TV., distribución de película); Viaje a EEUU (casa matriz Multinacionales empresas de entretenimiento y comunicación, agencias de medios) ; Redes de contacto.</p>	<p>Plinio A. Guglielmetti</p>	<p>Se realizó viaje programado a USA, excediendo expectativas en cuanto propuestas de negocios. El emprendedor visita 9 empresas/instituciones en el mercado chileno. Y 5 en USA, todas con excelentes resultados para el logro de los objetivos propuesto para la gestión de negocios futura</p>
---	-------------------------------	---

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

Actividades	Observaciones	Respaldo
Estudio de Mercado	Resultado Obtenido, con la entrega de un completo Estudio	Documento de Estudio de Mercado por Milena Amortegui – Universidad Adolfo Ibáñez
Plan de Negocios	Resultado Obtenido: Entrega de Plan de negocios que incluye todos los aspectos propuestos.	Documento preparado por Universidad Adolfo Ibañez – Utilizando formato de presentación para L.2.
Validación Comercial	Resultado Obtenido: Se desarrolló y mejoró y actualizó lo existente, fortaleciendo los elementos que integran el servicio a ser presentado en las diversas demostraciones, lo cual generó una óptima recepción del servicio en todas las vistas y demostraciones realizadas tanto en Chile como en el extranjero, en especial, en EEUU	Plataforma www.file.tv en funcionamiento. Se Puede probar ingresando la clave:file / contraseña: curiosidades. Entrega Informe de resultados
Prospección de Mercado	Resultado Obtenido: Se realizaron diversas actividades de relaciones públicas y contactos comerciales, excediendo	Entrega Informe de prospección con resultado de la reuniones.

	<i>expectativas en cuanto propuestas de negocios. El emprendedor visita 9 empresas/instituciones en el mercado chileno. Y 5 en USA</i>	
<i>Constitución de la Empresa</i>	<i>Resultado Obtenido: Empresa constituida legalmente en el plazo planificado</i>	<i>Presentación de la constitución de la empresa DRM Ltda..</i>

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

Esencialmente se destaca que el proyecto entró en fase directa de ventas de los servicios propuestos, según se detalla a continuación:

- i) Cierre de venta de servicios con acuerdos trimestrales con 3 de las 4 empresas multinacionales distribuidoras de películas: 20th Century Fox (Chile); Warner BROS (Chile); United International Pictures (Chile)
- ii) Cierre de venta de servicios con 4 de los 5 principales sellos discográficos multinacionales del país: Warner Music Chile; Universal Music Chile; EMI Music Chile; La Oreja Music – Chile
- iii) Prospección y cotización de servicios para el mercado norteamericano. Específicamente para las empresas: Warner Brothers CA – USA; Sony Pictures Inc. CA – USA; EMI Music International FI-USA; Sony BMG latin – FL.USA
- iv) Solicitud de cotización de servicios para 11 países por parte de la empresa Warner Brothers. Con un potencial de ventas de USD 150.000 anuales
- v) Alianza formalizada con SystemWorld , quién presta soporte de housing y desarrollo informático para la prestación del servicio de **PLATAFORMA DE INTERCAMBIO DE CONTENIDOS MULTIMEDIA INTER EMPRESAS**

V. Labor del Patrocinador.

- i) A continuación se detallan las siguientes actividades relacionadas entre el Patrocinador y Consultor:
 - 28/Jul: Conocimiento del entorno de trabajo del emprendedor. Validación de Currículo y actividades en las que participa.(Jul 06)
 - Carta 25/ago: Envío de confirmación de la acreditación de la Línea 1.
 - Reunión 28/Ago: programación y preparación en conjunto de la Configuración de Proyecto.
 - Reunión 29/Ago: Preparación del Plan de Negocios, Estudio de Mercado y aclaración de dudas en conjunto otros emprendedores favorecidos.
 - Notificación 17/Oct: Obtención Resolución CORFO
 - Reunión 28/Nov: Entrega de recursos económicos correspondiente a la Prospección y Validación.
 - Reunión 15/Dic: Reunión preparatoria cierre L1 y entrega de documentación
 - Reunión 18/Dic: entrega de Carpeta, Informes, Convenios, Cartas, boletas, facturas y estudios encargados.
 - Reunión 22/Dic: informe por parte del patrocinador de los resultados de la documentación entregada el 18/12/2006 y liquidación de gastos por rendir.

- VI.** Rendiciones: Se entrega adjunto al presente informe técnico, el informe financiero, el que incluye:
- i) Tabla consolidada con los gastos realizados y presupuesto, por ítem y fuente de financiamiento, y total.
 - ii) Listado por ítem, con el detalle de los gastos efectuados.
 - iii) Documentos de respaldo ordenados por ítem y de acuerdo a la presentación que la normativa indica