

07CS-0047



**Informe Comercial**  
**proyecto Capital semilla**  
**“Producción de Piezas Plásticas de Ingeniería de bajo  
costo volumen/matriz”**  
**D-Inventa Ltda.**



## **1. Introducción**

Este documento muestra el resultado de la gestión comercial del proyecto **“Producción de Piezas Plásticas de Ingeniería de bajo costo volumen/matriz”**

Durante este periodo se han contactaron diversas empresas de acuerdo a los mercados objetivos, del total de las empresas abordadas inicialmente 86 empresas respondieron positivamente al proyecto, mostrando interés en profundizar información con respecto a nuestros productos.

El área comercial durante este periodo ha abarcado 8 regiones del país, siendo una de éstas la región de Tarapacá donde nos contactamos con la filiar de Bertonati en la ciudad de Iquique para la evaluación y perfeccionamiento de partes y pieza para ambulancia de exportación, además de la minera Coyahuasi por medio de la empresa contratista FLSMidth Mineral, para la fabricación de productos resistente a los procesos productivos, la región de Antofagasta, donde se ha cotizado a la empresa Netnorte la fabricación de carcasas para equipos electrónicos, la región de Coquimbo, con la empresa Ocen Tec para la fabricación de partes y piezas para embarcaciones, la región Metropolitanas, donde se han contactado empresas del área de la electrónica, del área de la salud, partes y piezas de Vehículos especiales, del área minera, del área publicitario, educación y en proyectos especiales de la industria, la región de Valparaíso, donde nos hemos puestos en contactos con empresas ligadas al área de la electrónica, empresas productoras, empresas del área médica y educación , la región del Biobío, donde nos hemos puestos en contacto con la empresa Rantum S.A. y del ámbito me la acuicultura, y finalmente la región de los Lagos, los Ríos, Araucanía y Aysén con soluciones a la industria acuícola

Nuestro objetivo original se enunció de esta manera. “Posicionarse en el mercado de la electrónica y vehículos especiales, así como entrar en el mercado del prototipaje para Empresas y Universidades, entregando un servicio que cumpla con todos los requerimientos específicos de cada cliente, tanto a nivel técnico, funcional como estético; Satisfaciendo así una demanda que precisa de bajos volúmenes de productos plásticos, diferenciadores, innovadores y especializados, así como en el trato con los clientes, de manera que nos permitan desarrollar el negocio y entrar a la categoría de pequeña empresa”.

Luego de un segundo año en el ejercicio del emprendimiento en una fase más avanzada con el apoyo de la línea 2 nuestra empresa ha ido conociendo de mejor modo el comportamiento del mercado y las dificultades de incorporación a el, es por eso que muchos de los objetivos planteados sustentados en los estudios de mercado principalmente, hoy han variado. Independientemente que la esencia de la empresa y su dirección global se ha mantenido y ha crecido en atributos del servicio entregado.



## Objetivos y resultados esperados para esta etapa (a corto plazo).

### Objetivos Específicos a corto plazo (a un año plazo)

Objetivo Específico	Indicador De Resultado
Posicionamiento de la empresa en los nichos de mercado objetivo a nivel nacional	Cantidad de trabajos realizados para distintas empresas.
Aumentar los niveles de ventas a lo menos en un 60%	Ventas sobre los \$48.000.000, en el primer año
Rentabilidad del negocio	Índice de liquidez > 1, rentabilidad, nivel de endeudamiento y margen de utilidad neta.
Mayor difusión y publicidad	Cantidad de visitas a la página web, publicaciones, efectividad de giras
Incorporar nuevas tecnologías y mejorar los procesos actuales	Número de máquinas y mejora en la calidad del producto final

### Posicionamiento de la empresa en los nichos de mercado objetivo a nivel nacional.

Hasta ahora se han agregado 13 nuevos clientes incorporándonos fuertemente en los mercados de salmonicultura y partes para maquinarias productivas, nos hemos consolidado en el mercado de los vehículos especiales siendo el producto con mayor permanencia, hemos incorporado en nuestra cartera de clientes una más de las 4 empresas nacionales de electrodomésticos, siendo las dos más importantes y con mayor presencia nacional e internacional.



### **Aumentar los niveles de ventas a lo menos en un 60%**

Si bien las ventas proyectadas se estimaron sobre los \$48.000.000, en el primer año, la situación real tomando en cuenta que las mayores bajas coinciden con el panorama económico mundial que entró en conflicto a mediados de octubre, no obstante eso nuestra venta a la fecha es de \$43.382.871.

### **Mayor difusión y publicidad**

Inicialmente se enfocan los esfuerzos a potenciar el mercado de la industria electrónica, en ella se evidencia en una primera instancia un gran interés en nuestro producto, sin embargo con mucha incertidumbre respecto a los resultados. Con lo anterior y apoyados en el estudio de mercado, se elaboró una muy riesgosa estrategia que comprendía un desarrollo preliminar del producto con la elaboración de muestras, situación que iteraba un par de ocasiones antes de pronunciar un cierre del negocio.

Esta estrategia nos llevó a generar muchos gastos ya que pocos proyectos se concretaron en ventas.

Pese a lo riesgoso de esta metodología, ha sido la vía, que nos ha dado mejor resultado por lo menos para incorporar un nuevo cliente.

En razón a lo anterior, nuestro más potente sistema de difusión fue la de generar bancos de datos de empresas del mercado objetivo a las que se les llevó información en base a catálogos focalizados y productos físicos, de ahí los máximos esfuerzos se hicieron en visitas prospectivas y muestras.

Pese a que se hicieron incursiones en información tipo folleto electrónico, los resultados fueron precarios, debido a que nuestro producto es poco específico y pocas empresas ven en una primera mirada, una solución a sus productos.



La experiencia nos ha dejado claro que la incorporación de un nuevo cliente nos lleva aproximadamente 2 a 3 meses en los que hay que entregarle información muy específica y muestras muy similares a sus requerimientos, no obstante, con el correr del tiempo hemos coleccionado una gran cantidad de ejemplos que han aminorado los esfuerzos por hacer cada vez nuevas muestras.

Fue indispensable y hay un efecto permanente de aproximaciones de nuevos clientes, gracias a la construcción de la página WEB. Sin embargo es complejo incorporar en ella información más detallada dado a que se manejan muchos conceptos totalmente confidenciales con nuestros clientes. Nuestra página hoy muestra no más de un 30% de los proyectos que se han abordado, debido a que no contamos con los permisos para publicación parcial o total de ellos.

Finalmente en busca de poder concentrar el esfuerzo comunicativo se utiliza una reunión masiva para lograr un efecto más colectivo en cuanto a la posible sinergia entre empresas para incentivar el desarrollo de productos nuevos, también se agrega en esta reunión, sustentándonos en nuestra asesoría de marketing.

Los resultados de este evento esperamos poderlos ver reflejados en un corto plazo.

#### **Incorporar nuevas tecnologías y mejorar los procesos actuales.**

- Hemos incorporado una nueva máquina CNC para acelerar el proceso de matricería.
- Se incorpora el proceso de termoformado para el desarrollo de moldes más económicos y de muy rápida manufactura. Con este adelanto es posible trabajar con juegos de 10 a 20 moldes simultáneos, así como lograr productos de manufactura mixta y de mayor volumen.
- Se incorpora sistema de vacío para mejorar la calidad de terminación de las piezas coladas.



- Se desarrollan nuevos materiales que están siendo utilizado en nuevas aplicaciones como partes de máquinas productivas de alto desgaste. Esto abre las puertas a un nuevo mercado muy atractivo con materiales que han roto los esquemas en durabilidad y resistencia al roce.
- Se han mejorado las instalaciones en cuanto a mobiliario e infraestructura de talleres.
- La incorporación del nuevo software de modelamiento da un grado muy alto de confiabilidad en la fase de diseño, utilizándose nuestros archivos directamente y sin revisión para la confección de moldes definitivos para altas producciones, tal es el caso de las dos industrias de electrodomésticos que hoy trabajan con nosotros y que además poseen el mismo software en sus plataformas de desarrollo.

### **Actividades programadas:**

#### **Inversiones.**

- Compra de equipos computacionales.  
Se realiza la compra de equipos computacionales Por un Valor de \$2.428.027
- Compra de licencia software.  
Se realiza la compra del software ProEngineer WildFire R4 \$ 2.375.000
- Compra de muebles y útiles.  
Se realiza la compra y se manda fabricar muebles e implementos de utilaje.  
Por un valor \$555.000
- Compra de proyector.  
Se realiza la compra de proyectores de multimedia marca ViewSonic. \$  
840.319



### **Asesoría en Marketing.**

Se subcontrata la asesoría del Profesor y Magister en Marketing Sr. Sergio Coria Riquelme, quien hasta la fecha esta en la elaboración de un nuevo plan estratégico de marketing.

### **Operaciones.**

- Arriendo galpón.

Se agregan 200m2 de área de trabajo en un nuevo inmueble

- Arriendo equipo CNC.

Se obtiene un servicio de arriendo por un año de router CNC para el desarrollo de matricería en menores tiempos y de mayores volúmenes.

- Compra materia prima para moldes.

Se realizó la compra de los siguientes materiales para la confección de moldes.

- Proceso de fabricación de muestras.

Se realizaron 86 muestras en búsqueda de las siguientes características técnicas.

- Materia prima producción.

-

- Fabricación producto terminado.

### **Difusión y promoción.**

- Imprenta y material promocional.
- Gira comercial clientes potenciales.
- Diseño construcción y apertura pag web.
- Desayuno taller para difusión.
- Contratación de publicidad en medios impresos.



## **Resultados obtenidos/ No obtenidos**

Para analizar los resultados globales, se puede hacer un examen respecto a la incorporación en los mercados previamente identificados como potenciales y los nuevos descubiertos en el ejercicio.

**Mercado de la industria electrónica.** Según nuestro objetivo original debiéramos apuntar a ser líderes en el mercado para la proveeduría de piezas, sin embargo los esfuerzos fueron infructuosos, debido a distintas razones de las cuales las más importantes se pueden resumir en lo siguiente.

- La industria electrónica pese a tener un gran potencial, tiene una fuerte resistencia y alto temor al riesgo, para abordar desarrollos de productos finales. Hasta ahora sólo les interesa abordarlo a modo de componentes.
- Las empresas que mostraron interés requirieron de mucho respaldo para confiar la fabricación de productos. En otras palabras muchas muestras específicas, muy costosas que finalmente, no se tradujeron en la consolidación del negocio.
- La industria electrónica al asumir el desarrollo de productos, deberá pasar por fases de diseño que por lo general se evitan en términos de costos y se pretende que aparezca muy disminuida en la pieza fabricada. En otras palabras la incorporación de diseño en las piezas muy específicas se trata de evitar comparando los costos con piezas masivas.





- La industria electrónica fue nuestra primer ámbito de acción, situación que nos perjudicó por cuanto aún no teníamos aún, las capacidades técnicas ni el expertise que hoy tenemos con el cual nos podemos dar cuenta que es el mercado más complejo de abordar y las expectativas de esa industria no son necesariamente las que nuestra empresa les puede entregar.

**Mercado de vehículos especiales.** En nuestro objetivo original, se pretendía también liderar en esta área y por cierto es un objetivo parcialmente logrado tomando en cuenta que nuestra estrecha relación con la principal empresa de fabricación de vehículos, principalmente por la fabricación de productos estratégicos, quien nos solicitó a cambio de una alianza estratégica, un convenio de exclusividad que pese a parecer un límite en las posibilidades de crecimiento de ese mercado, nos permitió entrar indirectamente mediante la modalidad de intermediario, tomando en cuenta que esta empresa es también proveedora de partes y piezas con presencia en Iquique como ventana a la exportación en Perú y Bolivia. Esta situación nos ha permitido evaluar nuevos negocios apuntando a la exportación, por ello algunas actividades se salen del programa original para analizar el comportamiento del mercado bajo esas expectativas.

**Mercado de prototipos en la industria.** Este es un mercado de poco crecimiento, durante el período 2007 y 2008 entraron cerca de 5 máquinas de última generación para el desarrollo de prototipos rápidos (4 Zcorp traídas por DUOC UC y 1 Stratsys traída por la UTFSM) no obstante ello, nuestro servicio sigue teniendo atractivo debido a que los costos son muy similares tomando en cuenta que nuestro producto es generado matricialmente y da la posibilidad de repetir lo que lo hace sustancialmente más económico. Lo cierto es que hoy es más factible por costos que se nos haga fabricar directamente una producción de prueba que un prototipo. Hasta ahora nuestra estrategia es que el prototipo no se cobra si hay producción.



**Mercado de Proyectos Educación Superior.** Los proyectos manejados por universidades durante el año 2007-2008, pese a haber contado con recursos extraordinarios tuvieron un bajo desempeño en términos de productos. Estuvimos cerca de proyectos FODEF de la USM, proyectos de alianzas internacionales como los de DUOC – AMD, nos presentamos ante las incubadoras de la Universidad de Concepción y la USM siendo los resultados sin proporción con el esfuerzo, hay que tomar en cuenta que para este mercado nuestra competencia es el “no se hace” si no se llega a precio. Por otra parte los recursos destinados a la parte fabricación de producto, muchas veces no ameritan abordarlos.

**Mercado de la Salmonicultura.** El mercado de la salmonicultura se pretendió según los objetivos plateados, abordar de modo muy conservador y se visualizó poca expectativa en los primeros años, sin embargo pese a ser muy estacional es un mercado atractivo de productos más bien simples y muy bien valorados en términos económicos. Nos permitió generar productos estándares para la industria y se visualiza una gran expectativa para la concreción de las nuevas plantas que se espera se abrirán en aguas magallánicas.



## 2. Síntesis de la gestión y logros del Proyecto

### Síntesis Comercial

N° de Contactos	N° de Visitas	N° de Demostraciones
115	86	86

Un total de 115 empresas se mostraron interesadas en obtener una mayor información de los productos. Entre ellas se encuentran 12 empresas relacionadas con la industria de la electrónica, 5 empresas de vehículos especiales y embarcaciones, 10 empresas del área minera, 4 entidad de la industria de la salud, 31 empresa del área productiva, 17 empresa publicitaria

N°	Nombre Empresa	Contacto	Región	Área
1	NetNorte	Alejandro Barreda	Antofagasta	Electrónica
2	Ramtun Ingeniería S.A.	Cristian Guzmán	Bio Bio	Electrónica
3	Ocean Tec	Max Sheaffer	Coquimbo	Vehículos Especiales
4	DTS Ingeniería	Ivan Uribe	Metropolitana	Electrónica
5	Kolff S.A.	Job Vivanco	Metropolitana	Electrónica
6	Minepro Chile S.A.	Rodrigo Latorre	Metropolitana	Minera
7	Komatsu Chile S.A.	Ruben Soto	Metropolitana	Minera
8	CTI	Manuel Jimenez	Metropolitana	Productiva
9	Ceramicas Cordilleras	Francisco Vargas	Metropolitana	Productiva
10	RC Ingeniería	Felipe Soto	Metropolitana	Productiva
11	Interpet	Frank Wernicke	Metropolitana	Productiva
12	Eroflex	Ricardo Salazar	Metropolitana	Productiva
13	Cylinder Ltda.	Agustin Rivas	Metropolitana	Productiva
14	Titus	Hector Araneda	Metropolitana	Publicidad
15	Ideazione	Victor Aguilera	Metropolitana	Publicidad
16	RNL Vmontt	Carolina Couve	Metropolitana	Publicidad
17	Productora Extreme Gráphic	Oscar Montenegro	Metropolitana	Publicidad
18	Conexiones	Claudia Sandía	Metropolitana	Publicidad
19	Cila	Juan Cila	Metropolitana	Salud
20	Hospital San Borja	Max Muñoz	Metropolitana	Salud
21	Hospital Salvador	Sara Droggett	Metropolitana	Salud
22	Bertonati Hnos S.A.	Miguel Bertonati	Metropolitana	Vehículos Especiales
23	Geprocom	Rodrigo Oporto	Valparaíso	Electrónica
24	Chiletabaco	Oscar Vera	Valparaíso	Productiva
25	Corpora Tres Monte	Oswaldo Maldonado	Valparaíso	Productiva
26	Geociclos	Claudia Arriagada	Valparaíso	Productiva
27	Uman MKT Cultural	Claudia Fraiman	Valparaíso	Publicidad
28	Biorrat	Camila Gantes	Valparaíso	Salud
29	Sociedad Industrial Pizarreño S.A.	Luis Leyton	Metropolitana	Productiva
30	Labotatorio Sanderson S.A.	Eduardo Montero	Metropolitana	Productiva

31	Axys - Protonic	José Sepulveda	Metropolitana	Electrónica
32	ETT Transferecia de tecnologia	Ennio Perelli	Valparaíso	Publicidad
33	Laboratorios Platter	Maria Elena Alvear	Metropolitana	Publicidad
34	Maesval S.A.	Pedro Díaz	Valparaíso	Publicidad
35	Flsmidth Minerals	Luis Avalos	Metropolitana	Minera
36	Vendomática	Esteban Herrera	Metropolitana	Productiva
37	Sk Comercial	Manuel Lizama	Metropolitana	Productiva
38	Empresa Tecsa S.a	Fabiola Cardenas	Metropolitana	Productiva
39	Rahco S.A.	Yerco Navarro	Metropolitana	Minera
40	Minera El Abra	Rapahel Menares	Antofagasta	Minera
41	SQM	Javier Romero	Antofagasta	Minera
42	RB Ingeniería Ltda	Alejandro Gutiérrez	Metropolitana	Productiva
43	Doraltech	Hugo Bello	Metropolitana	Electrónica
44	Salmones Caleta Bay	Alvaro Rodriguez	Los Lagos	Acuicultura
45	Gr Ingeniería Industrial S.A.	Bruno Antonucci	Valparaíso	Productiva
46	Protaico	María Ester Hidalgo	Metropolitana	Productiva
47	Tubexa	Roberto Fuentes	Metropolitana	Productiva
48	Instituto Profesional Duoc UC	David Torreblanca	Metropolitana	Educacional
49	Somela S.A.	Iber Cristi	Metropolitana	Productiva
50	Flotimar	José Gonzalez	Metropolitana	Acuicultura
51	Universidad Santa María	Denise Tapia	Valparaíso	Educacional
52	Universidad Santa María	Andrés Jaque	Valparaíso	Educacional
53	Universidad Santa María	Carlos Sanches	Valparaíso	Educacional
54	Confites Merello	Maria del Pilar Perez	Valparaíso	Productiva
55	Codelco Andina	Sergio Moraga	Valparaíso	Minera
56	Minera Los Pelambres	Rigoberto Urzua	Coquimbo	Minera
57	Delkor S.A.	Ivonne Rojas	Metropolitana	Minera
58	Cereveceria Chile S.A.	Mario Espinoza	Valparaíso	Publicidad
59	Rambal	José Terán	Metropolitana	Robótica
60	Motonáutica	Gonzalo Toro	Los Lagos	Vehículos Especiales
61	Vehículos Especiales San José	Walter Marchant	Metropolitana	Vehículos Especiales
62	Genera Grip	David Tomasello	Valparaíso	Productiva
63	Ingecon Ltda	Andrés Olivares	Valparaíso	Productiva
64	Summinco Ltda.	Claudio Golborne	Metropolitana	Productiva
65	Garibaldi S.A.	Gabriel Acevedo	Metropolitana	Productiva
66	Teratex	Sandra Mejía	Metropolitana	Productiva
67	Universidad Andrés Bello	Ignacio Andrada	Valparaíso	Educacional
68	Chilquinta Energía	M. Francisca Garcia-Huidobro	Valparaíso	Productiva
69	Color House	Veronica Rojas O. Publicidad	Valparaíso	Publicidad
70	Fabrimar	John Bravo	Los Lagos	Acuicultura
71	Tripode Ltda	Veronica Leyton	Valparaíso	Publicidad
72	WestForest Ingeniería Ltda	Lorena Birke	Los Ríos	Electrónica
73	Georgina Ortiz	Geornina Ortiz	Metropolitana	Publicidad
74	Ricardo Bagnara	Ricardo Bagnara	Valparaíso	Productiva
75	Embotelladora Embonor	Jorge Suarez	Valparaíso	Productiva
76	R.P.C.	Carlos Alten	Valparaíso	Productiva
77	Transporte Tassara	Gino Tassara	Valparaíso	Productiva
78	Sign Express	Andréa Lillo	Valparaíso	Publicidad

79	Face It	Javier Rebillero	Valparaíso	Publicidad
80	Aquasmolt	Juan Pablo Nuñez	La Araucanía	
81	BeeGroup	Manuel Díaz	Valparaíso	Publicidad
82	<del>Aquasar</del>	<del>Roberto Reyes (adquisiciones)</del>	<del>Los Ríos</del>	<del>Acuicultura</del>
83	Piscicultura Huillico	Francisco Stay	Los Lagos	Acuicultura
84	Aquagen Chile S.A.	Jaime Torres	Los Lagos	Acuicultura
85	Acuacultivos Las Vertientes	Teresa Aurora Bergmann	Los Lagos	Acuicultura
86	AguaMarket	Leyna Valdivia	Metropolitana	Acuicultura
87	Super Salmón	Leonardo González	Los Lagos	Acuicultura
88	Salmones Chiloé (salmosan)	Ramón Arredondo	Los Lagos	Acuicultura
89	Salmones Multiexport	Alejandro Flores	Los Lagos	Acuicultura
90	Pesquera Comanchaca	Alberto Morales	Los Lagos	Acuicultura
91	Antarmsh	Jaime Wilhelm	Los Lagos	Acuicultura
92	Empeval	Fernando Ibarra		Acuicultura
93	Comtesa	Hugo Osorio	Los Lagos	Acuicultura
94	Salmones Antartica	Mario Bahamonde	Los Lagos	Acuicultura
95	Friosur	Jose Luis Cáceres	Los Lagos	Acuicultura
96	Salmones Mainstream	Rodrigo Urzúa	Los Lagos	Acuicultura
97	Salmones Pacific Star	Alejandro Pozo	Los Lagos	Acuicultura
98	Pesquera Antarfood	Francisco de Nordenflycht	Los Lagos	Acuicultura
99	Best Salmon	Arturo Rivera	Los Lagos	Acuicultura
100	Aguas Claras	María Elena Gallegos	Los Lagos	Acuicultura
101	Aqua Chile	Alfonso Marquez de la Plata	Los Lagos	Acuicultura
102	Aqua Gen	José Barría	Los Lagos	Acuicultura
103	Landcatch	José Manuel Bernales	Los Lagos	Acuicultura
104	Ventisqueros	Cristián Daniels	Los Lagos	Acuicultura
105	Aguas Claras	Pablo Gallo	Los Lagos	Acuicultura
106	SISA	Cristino Stange	Bio Bio	Acuicultura
107	Aquainnovo	Michael Filp	Los Lagos	Acuicultura
108	DTD S.A.	José Miguel Pavez	Metropolitana	Electrónica
109	AV tecnología	Alejandro Valdivia	Valparaíso	Electrónica
110	Proline Ing & Diseño	Patricio Fernandez	Valparaíso	Productiva
111	Gruponet	Jorge Zubieta	Valparaíso	Publicidad
112	Proyecto Global	Oscar Valdes	Metropolitana	Publicidad
113	Fislmith Minerals	Sergio Dubó	Tarapaca	Minera
114	Ingeniería Solem Ltda	Andrés Guarello	Valparaíso	Electrónica
115	Bertonati Comercial S.A.	Ernestos Bertonati	Tarapaca	Vehículos Especiales



### **Cartera de Clientes**

Dentro de las actividades comerciales realizadas durante este periodo podemos señalar, que del contacto de las 114 empresas visitadas 6 de ellas nos emitieron órdenes de compra siendo estas las siguientes:

- CTI  
30 Prototipos Caja Termostato  
350 Porta Carbones  
1 Prototipo Funcional Dispensador de agua
  
- Titus  
20 Carcasas para Equipos Electrónicos
  
- Salmones Caleta Bay  
45 Bateas de Incubación
  
- Delkor  
100 soportes especiales
  
- Universidad Santa María  
500 bisagras prototipo
  
- Bertonati Hnos S.A.  
400 Esquineros Con Led  
700 Portasuero  
200 Tercera Luz  
200 Tapa de Bencina  
200 Placa Circuito  
50 Botiquines
  
- Geprocom S.A  
20 Carcasas para Equipos Electrónicos
  
- Chiletabacos  
30 repuestos equipos móviles  
20 repuestos equipos móviles
  
- Biorrat  
300 Corta Jeringa
  
- Ideazzione  
300 set de Bandejas
  
- Cila  
50 Bandejas
  
- West Ingeniería  
50 Carcasas
  
- Tripode  
Letreros
  
- Somela S.A.  
Prototipos funcionales



### **Clientes Potenciales**

Las siguientes Empresas han indicado su interés, solicitando cotización pero no hemos recibido respuesta aún:

- NetNorte
- Ramtun Ingeniería S.A.
- DTS Ingeniería
- Komatsu Chile S.A
- Ceramicas Cordilleras
- RC Ingeniería y Proyectos
- Cilynder Ltda
- RNL Vmontt
- Productora Extreme Graphic
- Conexiones
- Corpora Tres monte
- Geociclos
- Uman MKTcultural
- Fabrimar
- Minera Los Pelambres
- Minera Coyahuasi
- Ingeniería Solem Ltda.
- Instituto profesional Duoc UC
- Sign Express

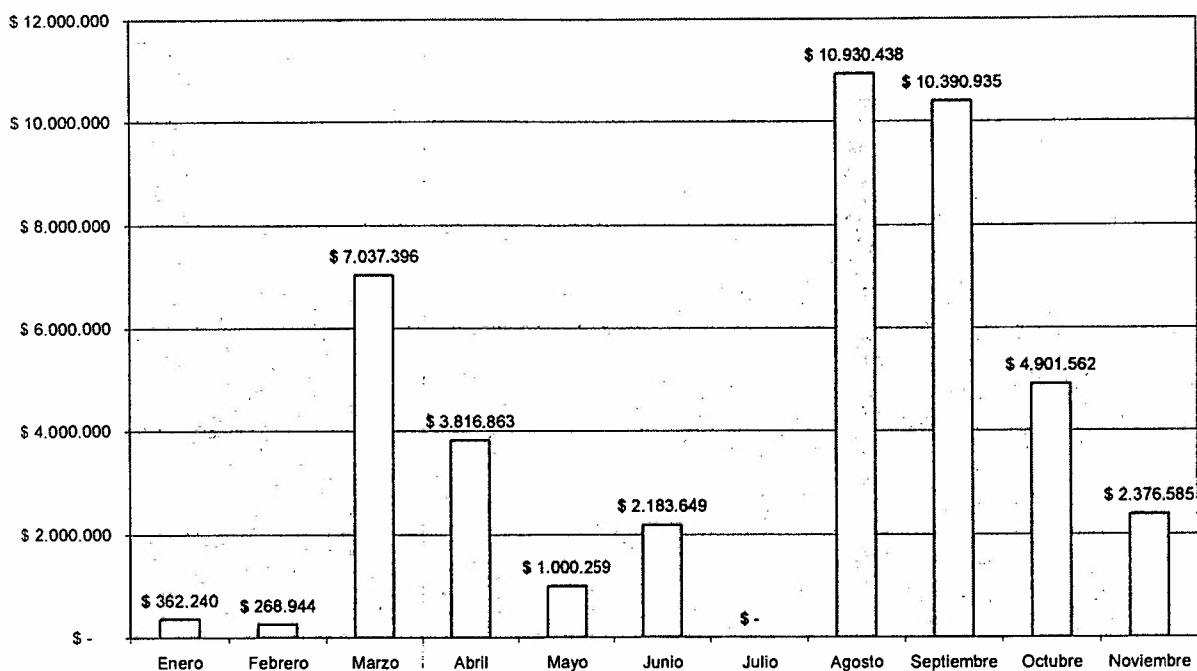




### Ingresos

La empresa durante los últimos 12 meses ha obtenido una venta neta de \$43.382.871, lo cual significa un crecimiento de 277% con respecto al año anterior, proyectando las cotizaciones vigentes aún no aprobada, se espera que para el 2009 la facturación alcancen los \$88.000.000 aproximadamente

Año 2008



### Números de Empleados

Durante el periodo que se ha desarrollado el capital semilla podemos señalar que actualmente se han generado 5 puestos de trabajo estable con contrato indefinido, además de generar empleos esporádicos, no permanente tanto en el área de diseño, como en el proceso de manufactura y ventas





### **Alianza Estratégica**

Durante este periodo hemos generado alianza estratégica con la empresa Bertonati Vehículos especiales, donde la empresa se compromete a innovar, entregando el desarrollo de partes y piezas a nuestra empresa, producto de ellos actualmente estamos trabajando en desarrollo interior de una nueva ambulancia, por nuestra parte nuestra empresa se compromete a NO establecer relaciones comerciales con la competencia de Bertonati Vehículos especiales.

### **Alianza Comercial**

La empresa se ha establecido alianza comerciales con la empresa Fabrimar, siendo representante de nuestros productos a la industria acuícola, hasta el momento no se han establecido ventas, pero se han generado reuniones y conversaciones, que se estiman concretar las primeras ventas el primer semestre del año 2009