
Reporte: **INFORME TÉCNICO “Estudio de preinversión para proyectos Capital semilla – Línea 1”**

Proyecto: **CARPAS DE ESTRUCTURA INFLABLE**

Evento: **PERFILES CAPITAL SEMILLA**

Beneficiario: **RENÉ CHEUL STOLZE /**

Patrocinador: **BERGER & BERGER**

Código: **07PCS-0089**

Fecha de resolución: **23 de julio 2007**

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 de responsabilidad limitada.

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, encuestas y demostraciones de nuestro sistema a importantes empresas nacionales.

5 - INFORME DE PROSPECCIÓN DE MERCADO.

Potenciales Clientes, redes de contacto 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 los siguientes hitos: preparación de un plan de negocio profesional apoyado por estudio de mercado, prospección y constitución de la empresa.
- 2) Identificar las potencialidades del negocio propuesto por el emprendedor, para determinar su potencial elegibilidad para aplicar a los beneficios otorgados por la Línea 2 de Capital Semilla.
- 3) Identificar las capacidades del emprendedor como administrador responsable de los recursos asignados y capacidad de gestión. Evaluado por cumplimientos 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.

<i>Actividad</i>	<i>Realizado por</i>	<i>Observaciones</i>
ESTUDIO DE MERCADO: <i>Cuantificación y segmentación del mercado objetivo y Mercado potencial a alcanzar.</i>	<i>Miguel Quitral Bernal</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. Entre los clientes potenciales, se cuentan empresas retail.</i>
<i>Información de competencia y sustitutos.</i>		<i>Se obtuvo un buen conocimiento de lo que existe en el mercado; no obstante, no existe un producto de las características del estudiado.</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>Miguel Quitral Bernal</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>
VALIDACIÓN COMERCIAL: <i>Demostración del producto para verificar satisfacción del cliente.</i>	<i>René Cheul</i>	<i>Actividad cumplida a cabalidad. Desarrollo de actualizaciones y mejoras para fortalecer los elementos que integran el producto a ser presentado en la prospección comercial, lo cual generó una óptima recepción del producto en todas las vistas y demostraciones realizadas.</i>
<i>Estudio Cuantitativo y Cualitativo</i>	<i>Miguel Quitral Bernal</i>	<i>La actividad fue realizada completamente y a satisfacción, entregándose en el plazo, y permitió conocer la percepción acerca de este nuevo producto y el grado de interés en sustituir, además de evaluar el grado de viabilidad de la inclusión en el mercado nacional</i>

<i>Fabricación de muestras comerciales</i>	<i>Encargado por beneficiario a manufactura externa</i>	<i>La actividad fue realizada completamente y a satisfacción, entregándose en el plazo.</i>
--	---	---

PROSPECCIÓN DE MERCADO: <i>Búsqueda de clientes; Redes de contacto.</i>	René Cheul	<i>Se realizaron diversas conversaciones con gente ligada a esta industria donde además se logro demostrar prácticamente las ventajas y eficiencia de este nuevo producto, obteniendo gran interés por parte de estos y logrando óptimos resultados para el logro de los objetivos propuesto para la gestión de negocios futura. El emprendedor visita 5 empresas, todas con excelentes resultados para el logro de los objetivos propuesto para la gestión de negocios futura.</i>
--	------------	---

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

<i>Actividades</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Respaldo</i>
<i>Estudio de Mercado</i>	<i>Resultado Obtenido, con la entrega de un completo Estudio, que incluye todos los aspecto programados y otros relevantes para la toma de decisiones comercial y de gestión del negocio</i>	<i>Documento de Estudio de Mercado preparado por Miguel Quitral Bernales.</i>
<i>Plan de Negocios</i>	<i>Resultado Obtenido: Entrega de Plan de negocios que considera 5 años por parte de consultora subcontratada, el que incluye todos los aspectos programados para esta actividad, entre ellos, misión, objetivos, organización y recursos, plan de marketing, modelo de negocio, plan financiero y presupuesto global y por actividades, el cual fue efectuado en formato de presentación a línea 2</i>	<i>Documento preparado por Miguel Quitral Bernales – Utilizando formato de presentación para Línea 2.</i>
<i>Validación Comercial</i>	<i>Resultado Obtenido: Se entregó Informe de Validación y un Estudio Cuantitativo y Cualitativo respecto a las percepciones del producto en el mercado potencial. Este último incluye resultados de encuestas y opinones de diversos actores de la industria prospectada respecto al producto, debidamente analizadas y tabuladas</i>	<i>Estudio cuantitativo y cualitativo además de informe de encuestas y estudios de opinión debidamente analizados y tabulados.</i>

<i>Prospección de Mercado</i>	<i>Resultado Obtenido: Se realizaron diversas actividades de relaciones públicas y contactos comerciales, excediendo expectativas en cuanto propuestas de negocios.</i>	<i>Entrega Informe de prospección con resultado de las reuniones.</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 Bille Ltda. Iniciación de actividades obtenida ante SII, con RUT 76.961.420-6</i>

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

1. Síntesis comercial:
 - Visitas: 5
 - Contactos: 10
2. Cartera de potenciales clientes a la fecha:
 - Empresas Retail y aquellas resultantes de las alianzas estratégicas.
3. Alianzas estratégicas por formalizar y en conversaciones:
 - Chile Bolsos, Alianza por formalizar.
 - Equimin, Alianza en conversaciones.
 - Wienecke, Alianza en conversaciones.

V. Labor del Patrocinador.

El 2 de Noviembre 2006 se conoció el proyecto del emprendedor René Cheul Stolze; posteriormente se mantuvieron reuniones de conocimiento del entorno de trabajo del emprendedor, validación de Currículo y actividades en las que participa. En diciembre del mismo año se postuló a la línea 1 Capital Semilla de Innova Chile Corfo, solicitándose que el emprendedor acreditara una validación técnica del producto; ello ocurrió en Marzo 2007, por lo que volvió a ser postulado en el mes de abril del mismo año, siendo fue aprobado con resolución del 23 de julio de 2007.

Con anterioridad a esa fecha, ya en conocimiento del resultado de la postulación, comenzaron a materializarse reuniones periódicas, cada 15 días, inicialmente para programar las actividades del proyecto, luego para supervisar la licitación de consultorías externas; efectuar los desembolsos conforme a lo requerido, verificar rendiciones y los estados de avance del proyecto, además de hacer un seguimiento del mismo. Del mismo modo, se revisaron y se sugirieron las modificaciones o mejoras que a nuestro juicio eran pertinentes, respecto de las actividades subcontratadas, como lo fueron Estudio de Mercado y Plan de Negocios.

Lo anterior consta en las Actas de reuniones efectuadas.

En relación a las rendiciones de gastos, estas fueron efectuadas oportunamente, ajustándose a lo requerido en el convenio respectivo.

Al efecto, se adjuntan cartas, tanto del patrocinador como de la beneficiaria, refrendando lo anteriormente expuesto.

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.