

Configuración de proyecto

Proyecto: **SIMPHE: SISTEMA MODULAR PLEGABLE HABITACIONAL (07CS-0024)**

Evento: **CAPITAL SEMILLA - L2**

Institución: **PILAR SEPÚLVEDA ZEPEDA DISEÑO INDUSTRIAL E.I.R.L.**

Usuario: **MILITZA AGUIRRE M. (COMITE INNOVA CHILE - CORFO)**



Etapa 1

DESPEGUE COMERCIAL DE LA EMPRESA

Durante la ejecución del proyecto se espera lograr el éxito comercial y promocional del producto SIMPHE a nivel nacional y adicionalmente darlo a conocer en el mercado regional (países vecinos)

Fecha de Inicio: **22 Aug 2007** , Fecha de Término: **19 Aug 2008**

Actividades	Inicio	Término
1 - DESARROLLO DE PAGINA WEB, HOSTING Y ACTIVACIÓN DE DOMINIO WEB DE LA EMPRESA Diseño de la pagina web de la empresa, subida a hosting e inscripción de dominio de la empresa en NIC.	22 Aug 2007	19 Jun 2008
Hitos de la actividad 1		
1 - REDISEÑO DE PAGINA WEB Y ACTUALIZACIÓN DE HOSTING Durante esta actividad se incorporarán nuevos cambios a la pagina web para mejorar su dinamismo comunicacional como ventana de promoción de la empresa y el producto SIMPHE		
	22 Aug 2007	19 Aug 2008
2 - PROSPECCIÓN DE MERCADO Se desarrollaran visitas a 24 clientes en Chile y a dos organizaciones relacionadas a la defensa civil de 2 países Latinoamericanos (Perú - Colombia como propuestos).	22 Aug 2007	19 Aug 2008
3 - PARTICIPACIÓN EN FERIA MUNICIPALIA 2007 La empresa participará como visitante en la feria Municipalia 2007 a desarrollarse en la localidad de Lleyda, Barcelona. Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de promoción del producto SIMPHE, a lo cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de identificar potenciales clientes, a quienes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.	22 Aug 2007	19 Nov 2007
4 - IMPRESIÓN DE MATERIAL GRAFICO Y PROMOCIONAL Se imprimirá el material gráfico desarrollado en la actividad de diseño gráfico, lo cual permitirá contar con elementos promocionales para distribuir durante la etapa de prospección de mercado y visita a clientes, así como durante reuniones con potenciales clientes.	22 Aug 2007	21 Nov 2007
Hitos de la actividad 4		
1 - DISEÑO GRÁFICO ETAPA 1 Durante esta actividad se contratarán los servicios de diseñadores gráficos para el desarrollo de la imagen de la empresa y del producto SIMPHE		
5 - FABRICACIÓN DE MODELO PROMOCIONAL DE SIMPHE Durante esta actividad se construirá el modelo promocional del producto de acuerdo a las especificaciones finales de materiales y telas. Para esto se contratarán los servicios de una empresa o maestría. Adicionalmente se validarán y/o certificarán los procesos de producción de acuerdo al estándar aplicado en la validación del producto. De la misma forma se validará y/o certificará las características de las telas a utilizar, en función de las propiedades requeridas.	22 Aug 2007	21 Nov 2007
6 - PROCESO DE PROTECCIÓN INTELECTUAL DEL PRODUCTO (PATENTAMIENTO) Durante esta etapa se iniciará el proceso de protección intelectual sobre el producto SIMPHE ante el DPI de la región metropolitana	22 Aug 2007	22 Jan 2008

Hitos de la actividad 6**1 - INGRESO SOLICITUD DE PROTECCIÓN AL DPI**

Ingreso de solicitud de protección intelectual al DPI

7 - CONSULTORÍA PARA CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL (AMERICA LATINA)	22 Aug 2007	22 Jan 2008
---	--------------------	--------------------

Se contratarán los servicios de un profesional para la realización de una consultoría que arrojará como resultado la cuantificación de potenciales clientes en el mercado de países de America Latina (principalmente Sudamerica). así como también arrojará la distribución del mercado por país analizado para conocer el potencial de penetración que existiría para el producto SIMPHE

8 - DESARROLLO DE VIDEO PROMOCIONAL	21 Oct 2007	19 Jan 2008
--	--------------------	--------------------

Se producirá y editará un video promocional del producto SIMPHE, que permita exponer y mostrar las bondades y ventajas del producto.

9 - XVI JORNADAS MUNICIPALES DE CATÁSTROFES	22 Mar 2008	19 Jul 2008
--	--------------------	--------------------

La empresaria participará de las XVI Jornadas Municipales de Catástrofes, a desarrollarse en la ciudad de Madrid, España. Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de promoción del producto SIMPHE, a la cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de identificar potenciales clientes, a quienes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.

10 - DISEÑO GRÁFICO (ETAPA 2)	20 Apr 2008	19 Jun 2008
--------------------------------------	--------------------	--------------------

Durante esta actividad se contratarán los servicios de diseñadores para actualizar el material gráfico que permita incorporar y mejorar su estructura en función de contar con un material más actual para las labores de promoción y marketing.

11 - PARTICIPACIÓN EN FERIA AQUA ALTA	21 May 2008	19 Aug 2008
--	--------------------	--------------------

La empresaria participará en la feria AQUA ALTA a desarrollarse en Berlin Alemania. Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de promoción del producto SIMPHE, a la cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de identificar potenciales clientes, a quienes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.

Resultados**1 - MODELO PROMOCIONAL SIMPHE FABRICADO, fecha de obtención 19 Nov 2007**

Un modelo promocional fabricado íntegramente de acuerdo a especificaciones de diseño ya validadas durante la fase anterior de Capital Semilla. La fabricación de este modelo es a escala real y totalmente funcional en su uso.

2 - VIDEO PROMOCIONAL PRODUCIDO Y DISPONIBLE EN MEDIO, fecha de obtención 19 Dec 2007

Producción de video promocional, edición y copias en medios ópticos realizada exitosamente.

3 - HABILITACIÓN DE OFICINAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, fecha de obtención 19 Dec 2007

En esta actividad se habilitará un espacio físico donde la empresa instalará sus operaciones comerciales. La perspectiva indica que las oficinas de la empresa se ubicarán en Valparaíso. La habilitación implicará adquisición de mobiliario de oficina, computadores, pintura de muros, y reparaciones menores de pisos. Por otro lado también se habilitarán las conexiones a internet y telefonía entre otros.

4 - INGRESO DE SOLICITUD DE PROTECCIÓN INTELECTUAL AL DPI, fecha de obtención 19 Jan 2008

Se ingresará la solicitud de protección intelectual una vez que el estudio de factibilidad arroje la viabilidad de este y el modelo de rotación a seguir. Informe de factibilidad y comprobante de ingreso a trámite de DPI

5 - INFORME DE CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO DE AMERICA LATINA PARA PRODUCTO SIMPHE, fecha de obtención 19 Jan 2008

Informe técnico que describa y cuantifique los tamaños de mercados para los países vecinos y entregue estimaciones para países de la región Andina. Por otra parte también el informe contendrá un detalle general de los competidores presentes en los países analizados, y el potencial de penetración con el que podría contar la empresa para el producto SIMPHE. Así mismo el documento incorporará recomendaciones y sugerencias respecto a la manera de abordar estos mercados.

6 - PARTICIPACIÓN EN LAS XVI JORNADAS DE CATÁSTROFES, fecha de obtención 19 Jun 2008

Participación como visitante en las XVI Jornadas de Catástrofes. Adicionalmente se desarrollarán labores de promoción y difusión del producto SIMPHE entre los asistentes y expositores de la Jornadas

7 - PUESTOS DE TRABJO GENERADOS, fecha de obtención 19 Aug 2008

La empresa espera generar 8 puestos de trabajo fijos para el primer año de trabajo

8 - PROSPECCIÓN DE MERCADO REALIZADA A NIVEL NACIONAL Y DE 2 PAÍSES DE LA REGIÓN ANDINA, fecha de obtención 19 Aug 2008

24 clientes nacionales (institucionales y privados) visitados a los cuales se les entregará un set de información del producto SIMPHE impreso

2 país de la región andina visitados para tomar contacto con las respectivas defensas civiles de los países seleccionados para presentar el producto SIMPHE y entregar material gráfico promocional con el fin de abrir una intancia de comercilaización del mismo.

Resultado de la prospección se espera vender 34 módulos que conforman un sistema, por un monto total de \$ 16.200.000 durante el primer año.

9 - ASITENCIA A FERIAS MUNICIPALIA 2007, XVI JORNADAS DE CATÁSTROFES Y FERIA AQUA ALTA, fecha de obtención 19 Aug 2008

Participación como visitante de la Ferias Municipalia 2007, Barcelona España, XVI Jornadas de Catástrofes, Madrid, España y Feria AQUA Alta en Berlín, Alemania. Durante estas ferias, la empresaria participará como visitante , y adicionalmente desarrollará labores de promoción y muestra del producto SIMPHE a potenciales clientes, identificados desde los expositores de las instancias mencionadas, hasta participantes de la misma.

Por otro lado en cada feria se establecerán 20 contactos entre asistentes y expositores a quienes se les hará entrega del material grafico, tarjetas de presentación y adicionalmente se les expondrá el video pormocional como medio de apoyo de marketing del producto. Así mismo también se analizará la posibilidad de identificar potenciales distribuidores fuera de Chile para el producto SIMPHE, los cuales serán evaluados a partir de la asistencia a cada una de las ferias señaladas.

Se espera obtener como resultado de la asistencia a la feria 20 contactos comerciales con potenciales interesados en el producto SIMPHE, lo cual será verificado por el envío de información técnica adicional y su cotización modular

Ficha de Proyecto

Proyecto: **SIMPHE: SISTEMA MODULAR PLEGABLE HABITACIONAL (07CS-0024)**

Evento: **CAPITAL SEMILLA - L2**

Institución: **PILAR SEPÚLVEDA ZEPEDA DISEÑO INDUSTRIAL E.I.R.L.**

Usuario: **MILITZA AGUIRRE M. (COMITE INNOVA CHILE - CORFO)**



Referencia General del Proyecto

Código proyecto:	07CS-0024	Evento del proyecto:	CAPITAL SEMILLA - L2
Resolución N°:	894	Fecha Resolución:	8/22/2007
Ejecutivo técnico:	MILITZA AGUIRRE M.	Ejecutivo financiero:	FELIPE IGLESIAS BARRA
Duración (en días):	12 meses (363 días)	Costo (en pesos):	\$45,480,000 pesos.

Referencia por parte de la Institución

Nombre corto: **SIMPHE: SISTEMA MODULAR PLEGABLE HABITACIONAL**

Nombre largo: **SIMPHE: SISTEMA MODULAR PLEGABLE HABITACIONAL DE EMERGENCIA**

Director proyecto: **LUIS ALONSO DUARTE ROMERO**

Director alterno: **CLAUDIA VERÓNICA HERMOSILLA VALLEJO**

Objetivo general: **Lograr la inserción comercial del producto SIMPHE en el mercado nacional, así como su marketing de inserción en algunos países sudamericanos, generando ventas directas e indirectas que consolidarán y proyectarán a la empresa.**

Objetivos Específicos

Nro. Objetivo

1 Mediante el desarrollo del proyecto SIMPHE se logrará:

- Difundir y promocionar el producto en el nicho de mercado de partida que se ha planificado.
- Generar ventas del producto a nivel del mercado nacional, que viabilizarán el desarrollo de la empresa en fases sucesivamente mayores.
- Realizar marketing comercial del producto en países definidos del mercado sudamericano, así como ventas iniciales.
- Generar alianzas estratégicas comerciales, tanto para la producción como para la venta del producto, con empresas grandes presentes en el mercado nacional.
- Participar en ferias y seminarios Internacionales especializados en el mercado del producto.
- Desarrollar y contar con material de promoción y venta del producto, entre ellos, videos, folletería y catálogo.

Instituciones con Fuentes de Financiamiento

Nro.	Rut	Institución	Relación	F. F.
1	744947006	CORPORACION SANTIAGO INNOVA	PATROCINADOR	NO
2	765027608	PILAR SEPÚLVEDA ZEPEDA DISEÑO INDUSTRIAL E.I.R.L.	BENEFICIARIA	SI
3	FDI	COMITE INNOVA CHILE - CORFO	INNOVA CHILE	SI

La columna F.F. indica si la institución es fuente de financiamiento para el proyecto.

Cae:

Nro. Indicador

1 CONSTRUCCION

Región de ejecución:

Nro. Indicador

1 REGION METROPOLITANA

Región de impacto:

Nro. Indicador

- 1 I REGION
- 2 II REGION
- 3 III REGION
- 4 IV REGION
- 5 IX REGION
- 6 REGION METROPOLITANA
- 7 V REGION
- 8 VI REGION
- 9 VII REGION
- 10 VIII REGION
- 11 X REGION
- 12 XI REGION
- 13 XII REGION

Clasificacion:

Nro. Indicador

- 1 DIVERSIFICACION PRODUCTIVA

Informes

Nro. Informe	Descripción	Entrega Programada	Estado
1	INFORME FINAL	09/19/2008	ENVIADO

Financiamiento

Nro. Tipo	Glosa	Fecha	Estado	Monto
1	ANTICIPO	10/18/2007	CANCELADA	\$40,000,000.00
				Total: \$40,000,000.00

Garantias Vigentes

Nro. Garantia	Custodia	Vencimiento	Observación	Estado	Monto
1	4303	14024	12/30/2008	VIGENTE	\$39,999,830.46
2	4304	14023	12/30/2008	VIGENTE	\$1,200,127.86
				Total Garantizado:	\$41,199,958.32

Auditoria Financiera

No tiene observaciones de este tipo.

Auditoria Técnica

No tiene observaciones de este tipo.

Difusión

No tiene observaciones de este tipo.

Legal

No tiene observaciones de este tipo.

Productos/Resultados

No tiene observaciones de este tipo.

Rendiciones

Nro.	Fecha Numero	Informe	Fecha Aprobacion	Rendicion
1	- 1	INFORME FINAL		\$0
Total Rendiciones:				\$0

Informe: INFORME FINALProyecto: **SIMPHE: SISTEMA MODULAR PLEGABLE HABITACIONAL (07CS-0024)**Evento: **CAPITAL SEMILLA - L2**Institución: **PILAR SEPÚLVEDA ZEPEDA DISEÑO INDUSTRIAL E.I.R.L.**Usuario: **MILITZA AGUIRRE M. (COMITE INNOVA CHILE - CORFO)****Etapas**

DESPEGUE COMERCIAL DE LA EMPRESA Durante la ejecución del proyecto se espera lograr el éxito comercial y promocional del producto SIMPHE a nivel nacional y adicionalmente darlo a conocer en el mercado regional (países vecinos)

Fecha de Inicio Programado: **22 Aug 2007**, Fecha de Inicio Real: **22 Aug 2007**Fecha de Término Programado: **19 Aug 2008**, Fecha de Término Real: **19 Aug 2008****ANEXO COMPLEMENTARIO: INFORME FINAL**

Observación de la etapa:

ESTA ETAPA SE HA CUMPLIDO SATISFACTORIAMENTE, YA QUE LA EMPRESA PRESENTA ACTIVIDAD Y UN ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO GRACIAS AL DESARROLLO DEL PROYECTO CAPITAL SEMILLA L2 QUE HA PERMITIDO EXHIBIR EL PRODUCTO A NIVEL LOCAL, REGIONAL Y EUROPEO

ACTIVIDADES

Inicio

Término

Inicio real

Término real

Desviación
de término**1 - PROCESO DE PROTECCIÓN INTELECTUAL DEL PRODUCTO (PATENTAMIENTO)**

22 Aug 2007 22 Jan 2008 22 Aug 2007 08 Aug 2008 199 días

Durante esta etapa se iniciará el proceso de protección intelectual sobre el producto SIMPHE ante el DPI de la región metropolitana

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Informe Final

Observación:

Tipo de la solicitud: Invención

Solicitud de la invención: 1284-08

Fecha de presentación: 02/05/2008

Título de la invención: Estructura tipo carpa modular, plegable y multifuncional para alberges de emergencia o transitorios, que comprende camillas tipo literas abatibles incorporadas en su estructura que permite generar espacios de estar, descanso y almacenamiento para sus ocupantes.

Creemos que es importante patentar para proteger la innovación y posibilitar su inserción en el mercado con ventajas competitivas, generando un valor para la empresa y poder acceder a los mercados globales.

Por eso es importante conseguir nuevos recursos para poder patentar en países en el extranjero debido al alto costo que esto implica.

Pensando en la posibilidad de abrir nuevos mercados, creemos importante que se estudie la posibilidad de adaptar el diseño para uso exterior, analizando la opción de generar un nuevo diseño patentable, o bien, complementar la patente solicitada en Chile (en Mayo de 2008) con esta aplicación. En cuanto a los pasos a seguir para una estrategia de protección de propiedad intelectual, recomendamos al cliente solicitar una patente en EEUU, principalmente debido a que la mayor cantidad de patentes en sistemas similares han sido solicitadas en este país, y por lo tanto esto puede generar competencia latente, como también proteger al producto del cliente para próximos usos, como aplicaciones en el campo militar e industrial.

Hitos de la actividad 1**1 - INGRESO SOLICITUD DE PROTECCIÓN AL DPI**

Ingreso de solicitud de protección intelectual al DPI

Estado del hito : OBTENIDO

Anexo complementario : Informe Final

Observación : Tipo de la solicitud: Invención

Solicitud de la invención: 1284-08

Fecha de presentación: 02/05/2008

2 - FABRICACIÓN DE MODELO PROMOCIONAL DE SIMPHE

22 Aug 2007 21 Nov 2007 01 Dec 2007 28 Feb 2008 99 días

Durante esta actividad se construirá el modelo promocional del producto de acuerdo a las especificaciones finales de materiales y telas. Para esto se contratarán los servicios de una empresa o maestría. Adicionalmente se validarán y/o certificarán los procesos de producción de acuerdo al estándar aplicado en la validación del producto. De la misma forma se validará y/o certificará las características de



las telas a utilizar, en función de las propiedades requeridas.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Informe Final

Observacion:

Actividad desarrolla satisfactoriamente, hay fotografías adjuntas en el informe final.

3 - PROSPECCIÓN DE MERCADO

22 Aug 2007 19 Aug 2008 22 Aug 2007 19 Aug 2008 0 días

Se desarrollaran visitas a 24 clientes en Chile y a dos organizaciones relacionadas a la defensa civil de 2 países Latinoamericanos (Perú - Colombia como propuestos).

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : fotos en informe final

Observacion:

Al plantarse la necesidad en la obtención de clientes en el ámbito nacional, para el producto "SIMPHE".

En una primera instancia proyectamos la obtención de 24 clientes, especialmente para potenciar los mercados privados y ONG.

Sin embargo al realizar las distintas actividades que involucran el proyecto, como estudio de mercado internacional, prospección Perú y Colombia.

Esta Actividad se vio mas encaminada en realizar prospecciones orientadas al mercado internacional, específicamente a las defensas civiles de los países latinos americanos

El Estudio de mercado arrojó aceptación e interés de conocer el producto en países como (Argentina, Panamá, Costa Rica). Y de 33 contactos a nivel latino americano.

Resultado Ámbito nacional.

La actividad de prospección realizada en etapa capital semilla 1, se visitó todas las OREMI, Gobernaciones e intendencia de la V región a la X, también se visitó la ONEMI que es el organismo nacional de emergencia quien dirige el modo de acción frente a la emergencia

Resultados en Perú.

Nuestra reunión fue de gran interés para INDECI, el producto les intereso, dirigido específicamente al personal de apoyo que asiste a este tipo de evento, destacando su adquisición previo a algunas modificaciones de diseño.

Requerimiento:

-Acceso a Ventanas.

-Modificación de colores que se asemejen a un color más corporativo a la institución.

-Adaptación de telas con respecto a los climas.

INDECI, a través de su director el Sr. Aristides Mussio, Director Nacional de Defensa Civil. Nos invito participar en las próximas licitaciones de INDECI.

Para la adquisición de nuestro producto "SIMPHE".

Esta Licitación empieza a ser publicadas vía INTERNET. Desde los meses de Octubre y Noviembre del año 2008.

Resultados en Colombia.

Nuestro viaje a Colombia tuvo un gran resultado para nuestra empresa Qbica.

El producto fue elogiado en ambos organismo del estado Colombiano, (defensa civil y La Dirección Nacional para la prevención y atención

4 - IMPRESIÓN DE MATERIAL GRAFICO Y PROMOCIONAL

22 Aug 2007 21 Nov 2007 22 Aug 2007 19 Feb 2008 90 días

Se imprimirá el material gráfico desarrollado en la actividad de diseño gráfico, lo cual permitirá contar con elementos promocionales para distribuir durante la etapa de prospección de mercado y visita a clientes, así como durante reuniones con potenciales clientes.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : fotos en informe final

Observacion:

La actividad fue desarrollada satisfactoriamente, los productos de esta actividad se adjuntan como anexos en el informe final.

Hitos de la actividad 4

1 - DISEÑO GRÁFICO ETAPA 1

Durante esta actividad se contratarán los servicios de diseñadores gráficos para el desarrollo de la imagen de la empresa y del producto SIMPHE

Estado del hito : OBTENIDO

Anexo complementario : productos de diseño como anexo informe final

Observación : Se contrataron los servicios de diseñadores gráficos para el desarrollo de la imagen de la empresa y del producto SIMPHE, los anexos de esta actividad se encuentran en el informe final.

22 Aug 2007 19 Jun 2008 22 Aug 2007 05 Aug 2008 47 días

5 - DESARROLLO DE PAGINA WEB, HOSTING Y ACTIVACIÓN DE DOMINIO WEB DE LA EMPRESA

Diseño de la pagina web de la empresa, subida a hosting e inscripción de dominio de la empresa en NIC.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : pantallas pagina Web

Observacion:

www.qbica.cl es la dirección de la pagina Web desarrollada, hay pantallas en la sección de anexos del informe final.

Hitos de la actividad 5

1 - REDISEÑO DE PAGINA WEB Y ACTUALIZACIÓN DE HOSTING

Durante esta actividad se incorporarán nuevos cambios a la pagina web para mejorar su dinamismo comunicacional como ventana de promoción de la empresa y el producto SIMPHE

Estado del hito : OBTENIDO

Anexo complementario : Pantallas Pagina Web

Observación : www.qbica.cl es la dirección de la página Web desarrollada, hay pantallas en la sección de anexos del informe final, la pagina esta en proceso de actualización.

6 - CONSULTORÍA PARA CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL (AMERICA LATINA)

22 Aug 2007 22 Jan 2008 22 Aug 2007 19 Aug 2008 210 días

Se contratarán los servicios de un profesional para la realización de una consultoría que arrojará como resultado la cuantificación de potenciales clientes en el mercado de países de America Latina (principalmente Sudamerica). asi como también arrojará la distribución del mercado por país analizado para conocer el potencial de penetración que existiría para el producto SIMPHE

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Anexo en informe final

Observacion:

La actividad se efectua satisfactoriamente.

Conclusiones Generales.

Se reconoce la existencia del problema de la "habitabilidad transitoria" a nivel internacional, y que ocurre a situaciones naturales como artificiales, y que no se aplica sólo a grandes catástrofes sino que también a una mayor cantidad de eventos cotidianos de mayor ocurrencia.

Se reconoce la existencia de organismos fiscales y privados centralizados que están encargadas principalmente de planificar y administrar recursos en casos de situaciones de emergencia mientras que existen organismos fiscales y privados descentralizados que actúan de manera primaria.

El producto SIMPHE constituye una solución más íntegra que las que existen en la actualidad en Latinoamérica. Hay que agregar además que se reconoce la relación entre el problema de habitabilidad transitoria y el uso del producto SIMPHE; no así entre catástrofes naturales y uso.

Se comprobó así la existencia de mercados externos de características similares al mercado Chileno, con problemas de origen naturales similares y con una operatoria a nivel institucional idéntica para situaciones de emergencia, lo que permite extrapolar las conclusiones de este estudio a los demás países andinos.

El Mercado Potencial para la introducción del producto SIMPHE a nivel internacional será el segmento Institucional/Gubernamental. Se reconoce a Colombia como un mercado atractivo para introducir el producto SIMPHE y se considera como poderes compradores del producto SIMPHE organismos centrales como la DGPAD y organismos locales las municipalidades con un tamaño de 1 millón de dólares anuales.

Existen Mercados de Nichos específicos, de Uso en Terreno, de salvataje y Turismo, que se dan tanto a nivel local como a nivel internacional, que se reconocen en este estudio pero no se profundizan.

Tales mercados corresponden a un potencial de venta que alcanzaría las 4.000 unidades, mientras que la situación realista indicaría una posibilidad de venta de

7 - PARTICIPACIÓN EN FERIA MUNICIPALIA 2007

22 Aug 2007 19 Nov 2007 22 Oct 2007 19 Nov 2007 0 días

La empresa participará como visitante en la feria Municipalia 2007 a desarrollarse en la localidad de Lleyda, Barcelona.

Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de pormoción del producto SIMPHE, apr alo cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de indetificar potenciales clientes, a quiénes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Fotografias en el informe final

Observacion:

La experiencia a ver asistido en calida de observadora a la Feria Municipalia (Salón Internacional de Equipamientos y Servicios Municipales) en Lleida; España.

Nos permite concluir, la importancia de asistir a este tipo de eventos como empresa, refleja a una empresa con liderazgo y con reconocimiento internacional.

Ya que son en estas instancias donde existen grandes oportunidades en la captación de clientes, en el cual se generar grandes transacciones de negocios.

Además la posibilidad de captar un gran número de posibles clientes en un mismo sitio. Principalmente los asistentes a este tipo de evento, van con el fin de adquirir lo mejor de las tendencias en el rubro que pertenezcan.

Se reconoce este circuito como las principales estrategias de marketing para la venta directa del producto y como una vitrina comercial importante que permite captar posibles clientes, los cuales asisten a este tipo de feria con el fin de adquirir tecnología y vanguardia.

La importancia de un adecuado, merchandising, hemos reiterado la importancia de asistir a las ferias con un stand como vitrina del producto.

También se han mostrado los requerimientos que estos implica: Arriendo de Stand con antelación mínimos seis meses, equipamiento para el stand, concepto de diseño en el equipamiento del stand, catálogos del producto se sugiere en dos idiomas, promotores y vendedores.

Permite concluir la importancia de asistir a las posteriores ferias que están programadas en la actividad de Difusión, con la presencia de un stand por parte nuestra empresa Qbica.

Basándonos en esta experiencia es que surge la necesidad de replantarse la estrategia de comercialización con respecto a la asistencia a los dos de ferias que falta asistir que están programadas por el proyecto.

La próxima actividad esta proyectada para el mes de mayo en Madrid específicamente esta feria esta organizada por el ayuntamiento de Madrid "Jornada XVII Municipales sobre catástrofe. Y la última actividad proy

8 - DESARROLLO DE VIDEO PROMOCIONAL

21 Oct 2007 19 Jan 2008 21 Oct 2007 19 Nov 2007 -61 días

Se producirá y editará un video promocional del producto SIMPHE, que permita exponer y mostrar las bondades y ventajas del producto.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Video como anexo a informe final

Observacion:

El Apoyo audiovisual fue muy complementario para mostrar el producto tanto en las ferias realizadas como para la venta directa del producto en los países visitados Colombia, Perú y España.

9 - XVI JORNADAS MUNICIPALES DE CATÁSTROFES

22 Mar 2008 19 Jul 2008 20 May 2008 11 Jun 2008 -38 días

La empresaria participará de las XVI Jornadas Municipales de Catástrofes, a desarrollarse en la ciudad de Madrid, España. Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de promoción del producto SIMPHE, a lo cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de identificar potenciales clientes, a quienes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : fotografías en informe final

Observacion:

Previo a la realización de esta actividad, se modificó las actividades relacionadas al ítem difusión a la asistencia a ferias Internacionales.

Como se concluye en el informe anterior, "Feria Municipalia, Lleida, España"

La asistencia a ferias es una real vitrina para captar cliente y poder mostrar el producto, el modo de exponer es por medio de stand, acompañado por una estrategia de marketing que permita una buena vitrina del producto.

Implica: Arriendo de Stand, equipamiento para el stand, Concepto de diseño en el equipamiento del stand, merchandising, catálogos del producto se sugiere en dos idiomas, promotores.

10 - DISEÑO GRÁFICO (ETAPA 2)

20 Apr 2008 19 Jun 2008 21 Oct 2007 19 Apr 2008 -61 días

Durante esta actividad se contratarán los servicios de diseñadores para actualizar el material gráfico que permita incorporar y mejorar su estructura en función de contar con un material más actual para las labores de promoción y marketing.

Trabajo realizado: 100 %

Anexo complementario : Se adjuntan anexos en informe final.

Observacion:

La actividad fue desarrollada satisfactoriamente, anexos de productos obtenidos pueden apreciarse en la sección de anexos del informe final

11 - PARTICIPACIÓN EN FERIA AQUA ALTA

21 May 2008 19 Aug 2008

0 días

La empresaria participará en la feria AQUA ALTA a desarrollarse en Berlín Alemania. Durante esta actividad la empresaria desarrollará labores de promoción del producto SIMPHE. En esta feria se desarrollará una labor de promoción del producto SIMPHE, a la cual la empresaria participará como visitante a la feria, en donde se ocupará de identificar potenciales clientes, a quienes entregará información del producto y solicitará información de contacto para avanzar en una potencial comercialización del producto o eventualmente identificar representantes fuera de Chile para el producto SIMPHE.

Trabajo realizado: 0 %**Anexo complementario :****Observación:**

Se planteó fusionar las dos giras Internacionales en una sola actividad y se optó por la "XVI JORNADAS Municipales de Catástrofes" a realizarse los días 23 al 25 de Mayo en Madrid. Y así poder optimizar los recursos en una sola actividad. Incluso se inyectaron otros recursos adicionales que no fueron contemplados; como un prototipo a escala y la presencia de un asistente de apoyo, recurso que al proyectarse a la asistencia a la feria en Alemania "Aqua Alta", encarecía más el costo con la contratación de un intérprete.

Los principales motivos de optar a la asistencia de esta feria es la compatibilidad con el idioma y principalmente que este espacio reúnen un gran número de expositores internacionales que se dedican exclusivamente al tema del salvataje.

Lo cual implica conocer a nuestros competidores directos en el mercado.

Resultados

Fecha estimada Fecha real Desviación

1 - INGRESO DE SOLICITUD DE PROTECCIÓN INTELECTUAL AL DPI

19 Jan 2008 05 Feb 2008 17 días

Se ingresará la solicitud de protección intelectual una vez que el estudio de factibilidad arroje la viabilidad de este y el modelo de protección a seguir. Informe de factibilidad y comprobante de ingreso a trámite de DPI

Estado del resultado : OBTENIDO**Anexo complementario :** Informe Final**Observación :**

Solicitud de la invención: 1284-08

Fecha de presentación: 02/05/2008

Título de la invención: Estructura tipo carpa modular, plegable y multifuncional para alberges de emergencia o transitorios, que comprende camillas tipo literas abatibles incorporadas en su estructura que permite generar espacios de estar, descanso y almacenamiento para sus ocupantes.

2 - INFORME DE CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO DE AMERICA LATINA PARA PRODUCTO SIMPHE

19 Jan 2008 19 Jan 2008 0 días

Informe técnico que describa y cuantifique los tamaños de mercados para los países vecinos y entregue estimaciones para países de la región Andina. Por otra parte también el informe contendrá un detalle general de los competidores presentes en los países analizados, y el potencial de penetración con el que podría contar la empresa para el producto SIMPHE. Así mismo el documento incorporará recomendaciones y sugerencias respecto a la manera de abordar estos mercados.

Estado del resultado : OBTENIDO**Anexo complementario :** anexo en informe final**Observación :****Conclusiones**

En este segmento de mercado, creemos que la ventana de oportunidad para el producto del cliente puede durar varios años, partiendo desde el 2008 o 2009, puesto que es un producto que se percibe como diferente, casi único, que si bien en principio puede ser incorporado en proyectos puntuales, dependiendo de su rendimiento, la demanda puede aumentar en forma constante cada año. Creemos que la ventana de oportunidad en el segmento identificado seguirá vigente al menos por cinco años más (al 2013).

19 Nov 2007 19 Nov 2007 0 días

3 - MODELO PROMOCIONAL SIMPHE FABRICADO

Un modelo promocional fabricado íntegramente de acuerdo a especificaciones de diseño ya validadas durante la fase anterior de Capital Semilla. La fabricación de este modelo es a escala real y totalmente funcional en su uso.

Estado del resultado : OBTENIDO**Anexo complementario :** fotos en informe final**Observación :**

Un modelo promocional fabricado íntegramente de acuerdo a especificaciones de

diseño ya validadas durante la fase anterior de Capital Semilla. La fabricación de este modelo es a escala real y totalmente funcional en su uso.

4 - PROSPECCIÓN DE MERCADO REALIZADA A NIVEL NACIONAL Y DE 2 PAÍSES DE LA REGIÓN ANDINA

19 Aug 2008 19 Aug 2008 0 días

24 clientes nacionales (institucionales y privados) visitados a los cuales se les entregará un set de información del producto SIMPHE impreso

2 país de la región andina visitados para tomar contacto con las respectivas defensas civiles de los países seleccionados para presentar el producto SIMPHE y entregar material gráfico promocional con el fin de abrir una intancia de comercilaización del mismo.

Resultado de la prospección se espera vender 34 módulos que conforman un sistema, por un monto total de \$ 16.200.000 durante el primer año.

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : Informe Final

Observacion :

La prospección de mercado a nivel nacional y en 2 países de la región andina, se realizó exitosamente, logrando que en las reuniones con potenciales clientes se solicitaran ofialmente cotizaciones del producto y algunas modificaciones para las condiciones climáticas que se presentan en Perú y Colombia.

5 - ASISTENCIA A FERIAS MUNICIPALIA 2007, XVI JORNADAS DE CATÁSTROFES Y FERIA AQUA ALTA

19 Aug 2008 19 Aug 2008 0 días

Participación como visitante de la Ferias Municipalia 2007, Barcelona España, XVI Jornadas de Catástrofes, Madrid, España y Feria AQUA Alta en Berlín, Alemania.

Durante estas ferias, la empresaria participará como visitante , y adicionalmente desarrollará labores de promoción y muestra del producto SIMPHE a potenciales clientes, identificados desde los expositores de las instancias mencionadas, hasta participantes de la misma.

Por otro lado en cada feria se establecerán 20 contactos entre asistentes y expositores a quiénes se les hará entrega del material grafico, tarjetas de presentación y adicionalmente se les expondrá el video pormocional como medio de apoyo de marketing del producto. Así mismo también se analizará la posibilidad de identificar potenciales distribuidores fuera de Chile para el producto SIMPHE, los cuales serán evaluados a partir de la asistencia a cada una de las ferias señaladas.

Se espera obtener como resultado de la asistencia a la feria 20 contactos comerciales con potenciales interesados en el producto SIMPHE, lo cual será verificado por el envío de información técnica adicional y su cotización modular

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : anexo en informe final

Observacion :

Durante estas ferias, la empresaria participará como visitante, y adicionalmente desarrollará labores de promoción y muestra del producto SIMPHE a potenciales clientes, identificados desde los expositores de las instancias mencionadas, hasta participantes de la misma.

Por otro lado en cada feria se establecerán 20 contactos entre asistentes y expositores a quiénes se les hará entrega del material grafico, tarjetas de presentación y adicionalmente se les expondrá el video pormocional como medio de apoyo de marketing del producto. Así mismo también se analizará la posibilidad de identificar potenciales distribuidores fuera de Chile para el producto SIMPHE, los cuales serán evaluados a partir de la asistencia a cada una de las ferias señaladas.

6 - VIDEO PROMOCIONAL PRODUCIDO Y DISPONIBLE EN MEDIO

19 Dec 2007 19 Dec 2008 366 días

Producción de video pormocional, edición y copias en medios ópticos realizada exitosamente.

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : adjunto a informe final en formato DVD

Observacion :

Producción de video promocional, edición y copias en medios ópticos realizada exitosamente.

19 Jun 2008 19 Jun 2008 0 días

7 - PARTICIPACIÓN EN LAS XVI JORNADAS DE CATÁSTROFES

Participación como visitante en las XVI Jornadas de Catástrofes. Adicionalmente se desarrollarán labores de promoción y difusión del producto SIMPHE entre los asistentes y expositores de la Jornadas

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : Ver anexos en informe final

Observacion :

La actividad fue desarrollada satisfactoriamente, en el informe final pueden ser encontradas fotografías de la actividad.

8 - PUESTOS DE TRABAJO GENERADOS**19 Aug 2008 19 Aug 2008 0 días**

La empresa espera generar 8 puestos de trabajo fijos para el primer año de trabajo

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : Informe Final

Observación :

Se lograron 3 puestos de trabajo estables a la fecha con un potencial de crecimiento de 3 puestos adicionales para el primer semestre del año 2009, de manera de dar curso a necesidades de crecimiento que se presenten, producto del desarrollo comercial de la empresa hacia la región andina.

9 - HABILITACIÓN DE OFICINAS COMERCIALES DE LA EMPRESA**19 Dec 2007 19 Dec 2008 366 días**

En esta actividad se habilitará un espacio físico donde la empresa instalará sus operaciones comerciales. La perspectiva indica que las oficinas de la empresa se ubicarán en Valparaíso. La habilitación implicará adquisición de mobiliario de oficina, computadores, pintura de muros, y reparaciones menores de pisos.

Por otro lado también se habilitarán las conexiones a internet y telefonía entre otros.

Estado del resultado : OBTENIDO

Anexo complementario : Fotografías en el informe final

Observación :

Resultado logrado (se adjuntan fotografías de la oficina habilitada en el Edificio Dakal, edificio patrimonial de Valparaíso, en calle Blanco 1041, of 12)
