

**INFORME FINAL PROYECTO CAPITAL SEMILLA
LÍNEA 1**

**IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE INMERSIÓN
TEMPORAL – 07PCS-1423**



Patrocina:

Octantis

Universidad Adolfo Ibáñez, CEO e IGT



Beneficiario

Altalena S.A.

Financiado por el **Comité Innova Chile**



Santiago, agosto de 2007

Tabla de Contenidos

I.	Introducción.....	2
1.	Objetivo general	2
2.	Objetivos específicos	2
3.	Resultados Esperados	3
3.1.	Estudio de mercado.....	3
3.2.	Fortalecimiento del plan de negocios.....	3
3.3.	Validación comercial.....	3
3.4.	Prospección	3
II.	Actividades del proyecto	4
1.	Estudio de Mercado	4
2.	Fortalecimiento Plan de Negocios	6
3.	Validación Comercial.....	6
4.	Prospección Comercial	7
III.	Resultados obtenidos/ No obtenidos	9
1.	Estudio de Mercado	9
2.	Fortalecimiento Plan de negocios	9
3.	Validación Comercial.....	9
4.	Prospección.....	9
IV.	Síntesis de la gestión y logros del proyecto.....	11
V.	Labor del Patrocinador	13
VI.	Rendiciones.....	14
VII.	Informe Final Resumido Proyecto para Intranet Innova	15
VIII.	ANEXO 1. ESTUDIO DE MERCADO	20
IX.	ANEXO 2. PLAN DE NEGOCIOS.....	21
X.	ANEXO 3. ADJUNTOS DE VALIDACIÓN COMERCIAL.....	22
XI.	ANEXO 4. ADJUNTOS DE PROSPECCIÓN COMERCIAL	23

I. Introducción

El Proyecto realizado buscaba explorar las oportunidades existentes en el mercado nacional de comercialización de especies vegetales de alta demanda (especialmente berries) y con posibilidades de ser propagadas mediante un nuevo sistema llamado SIT (Sistemas de Inmersión Temporal en bioreactores).

Dado que la empresa ya tenía realizada su iniciación de actividades y que se encontraba, al momento de formular este proyecto, comercializando plantines de arándanos in vitro es que el primer objetivo era identificar oportunidades en el mercado de los berries. Sin embargo lo anterior, el objetivo a nivel global del proyecto decía relación con la identificación de oportunidades en cualquier especie vegetal de alta demanda, con alto valor comercial de sus plantas y con factibilidad de ser propagadas de manera in vitro.

Dentro de los resultados que se esperaban, estaba el determinar si existe espacio para ingresar con SIT al mercado actual (venta de plantines de arándanos y berries en general) y cual o cuales otros mercados podían ser los con mayores oportunidades para implementar esta tecnología de propagación. Dentro de estos "otros" potenciales mercados la idea era evaluar especialmente especies frutales y especies forestales altamente cultivadas.

Por último, además de seleccionar especies de interés un resultado de mucha importancia que se esperaba obtener era el dimensionar las potenciales demandas y definir y contactar potenciales clientes.

1. Objetivo general

Fortalecer la definición y formulación del proyecto a través del cofinanciamiento de actividades de validación comercial, estudio de mercado, validación comercial, prospección de mercado y mejoramiento del plan de negocios.

2. Objetivos específicos

Realizar estudio de mercado que comprenda diagnóstico competitivo, evaluación cualitativa, información de base de la industria, mercado y competencia para el diseño de estrategias, marketing y plan comunicacional.

- i) Fortalecer el plan de negocios, a través de asesoría técnica que permita afinarlo.
- ii) Validar comercialmente el producto a través de: (actividades de ventas, difusión, encuestas, testeo de mercado, pruebas y visitas a actores relevantes).
- iii) Realizar prospección de mercado a través de búsqueda de clientes, visitas a clientes, aplicación de técnica focus group, entrevistas individuales y testeos de producto a potenciales consumidores finales.

3. Resultados Esperados

El Proyecto buscaba evaluar la implementación de una técnica de micropropagación casi inutilizada en Chile llamada Sistemas de Inmersión Temporal en bioreactores (SIT). Dicha evaluación en un comienzo se centraba en el mercado de los berries pero la idea desde original era además de berries validar la aplicación de SIT para otras especies de alta demanda y alto valor comercial.

Los resultados de la investigación de mercado, las conversaciones con potenciales clientes enmarcadas en el ítem prospección, las entrevistas a viveristas y expertos en propagación hechas en el almuerzo que la empresa organizó y la presentación de la técnica realizada en dicho almuerzo superaron las expectativas de la empresa en relación al potencial alcance que podría tener la aplicación de SIT por parte de Altalena. Lo anterior principalmente por que se detectó grandes oportunidades en industrias mucho más consolidadas e importantes que la de los berries como lo son la industria de los carozos, frutales de nuez, flores y la industria forestal y por que la necesidad por plantas propagadas in vitro por parte de los viveristas es mucho más inmediata y clara de lo esperado.

3.1. Estudio de mercado

1 documento que caracterice el mercado chileno y el internacional para la utilización de esta técnica aplicada a los berries.

3.2. Fortalecimiento del plan de negocios

1 Documento con el plan de negocio confeccionado y debidamente terminado.

3.3. Validación comercial

1 marca diseñada; 1 logo diseñado; 10 encuestas a potenciales clientes realizadas

3.4. Prospección

10 potenciales clientes contactados.

II. Actividades del proyecto

1. Estudio de Mercado

El estudio de mercado estaba programado para comenzar el día 1 de abril y terminar el día 30 del mismo mes. Principalmente por lo específico del tema es que costó más de lo esperado conseguir una empresa (o consultor) con experiencia en temas agrícolas y biotecnológicos al mismo tiempo, esto llevó a que el estudio comenzara el día 1 de mayo y terminara el día 10 de agosto.

Se cotizó y reunió con 5 posibles proveedores del servicio de estudio de mercado. Las personas con las que nos contactamos fueron Solange Arredondo (MarketFact), Marcos Mora (Universidad de Chile), Felipe Rosas (RConsulting), Rodrigo Fernández-Romo (FDF) y Alex Sawady (Agro Solutions). Dadas las competencias del equipo responsable y la propuesta recibida decidimos trabajar con Agro Solutions.

El equipo de Agro Solutions estaba compuesto por las siguientes personas:

- ▀ Alex Sawady Heredia: Ing. Agrónomo, Enólogo; MBA; Asesor de ProChile, Docente Universidad Central de Chile y Santo Tomas, Profesor guía de la Universidad de las Americas y Universidad Mayor. Asesor del centro de Agronegocios de la Universidad Central.
- ▀ Mario Marín Valdebenito: Ing. Agrónomo Msc; Economista Agrario de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Asesor de la Universidad Santo Tomas . Asesor de la Federación de Productores de Frutas de Chile.
- ▀ Gonzalo Dehays Fiedler: Ing. Agronegocios, Universidad Central. Se desempeña como docente de la Universidad Central y como Asesor del Centro de Agronegocios de la Universidad Central.

A este equipo se le sumaron 3 consultores encargados de parte de las entrevistas y la operatividad del estudio.

Luego de recibir la propuesta inicial y seleccionar a la empresa consultora Agro Solutions se sostuvieron otras 2 reuniones para definir con más detalle la forma de trabajo, retroalimentación y entrega de resultados, para finalmente recibir la propuesta final.

Al 30/06: Agro Solutions entregó un listado de persona a entrevistar y una carta gantt de actividades. También diseñó una entrevista en profundidad para ser aplicada, a la cual se le hicieron modificaciones en base a comentarios de Altalena y Octantis. Por último se comenzó a entrevistar pero sin entregar resultados preliminares a Altalena.

Al 31/07: Agro Solutions terminó con la recopilación de información primaria y secundaria y le entregó un borrador de los resultados para que tanto Octantis como Altalena le entreguen feedback del trabajo realizado. Se sostuvieron 2 reuniones con la empresa proveedora durante el mes y se les solicitó ampliar la cantidad de entrevistas a potenciales clientes (viveros) y expertos en el tema de propagación. Finalmente el número total de entrevistas fue de 19. Las entrevistas fueron todas en persona y contemplaron dueños de los más importante viveros del país, profesores universitarios y expertos en temas de propagación y tendencias del mercado agrícola.

Con fecha 10 de agosto de 2007 la empresa Consultora entregó de forma impresa y en CD el informe final de investigación de mercado relacionado con SIT. Previo a esto, el día martes 7 de agosto se sostuvo una reunión en las dependencias de Octantis en donde la empresa consultora expuso los resultados finales del estudio y donde se les solicito hicieran los últimos cambios y agregaran información adicional. Algunas de las solicitudes que se le hicieron a la empresa fueron relacionadas a que desarrollen un análisis de las curvas de valor referentes a los atributos que más valoran los clientes objetivo del uso de SIT (en su mayoría son viveristas) y a profundizar en mayor medida en torno a las conclusiones del estudio.

Las principales herramientas que se utilizaron para llegar a los resultados finales de la investigación fueron fuentes de información primaria y secundaria. Esta información combinada entregó datos de tipo cualitativo y cuantitativo que permitió proyectar el potencial número de

clientes y tamaño de mercado. El ciclo de vida del producto y las tendencias de mercado (en términos de especies con mayor demanda o potencial de crecimiento) es una variable que se evaluó de manera de poder aplicar la mejor estrategia de implementación y desarrollo de la técnica SIT.

Las distintas fuentes de obtención de la información se detallan a continuación:

- a) Fuentes de información primaria: La información primaria se obtuvo por medio de encuestas en profundidad a viverista y expertos en propagación.
- b) Fuentes de información secundaria: Se recurrió a fuentes tanto internas como externas, recopilando y analizando la información (documentos, informes, estadísticas) proporcionada por organismos como ProChile, ODEPA, INE, SAG, CORFO, FIA, Banco Central, Ciren, INIA, Universidades, entre otros. Asimismo se realizó Benchmarking de otros países que estén aplicando actualmente SIT, como Cuba.

Como resultado del estudio se proyectó que el total de plantas frutales requeridas por hectárea, según el marco de plantación de cada especie, las hectáreas potenciales analizadas y de acuerdo al incremento anual de las especies con tasas de crecimiento positivo; la cantidad estimada de plantas totales para la industria de Laboratorios de biotecnología corresponden a un monto aproximado de 21,4 millones de plantas al año. Teniendo en cuenta que según entrevistas realizadas cualquier planta puede ser propagada de forma in Vitro, algunas con mayor o menor dificultad, con distintos tiempos de inmersión, dependiendo del protocolo de cada especie. De éste monto total, se seleccionarán mas adelante las especies potenciales a ser propagadas por SIT.

En lo que se refiere a las entrevistas realizadas a los principales viveros, en su mayoría los pertenecientes a la asociación gremial, y según las entrevistas realizadas a profesionales líderes en el rubro, arrojaron las siguientes conclusiones:

De los viveros existentes en el mercado nacional, Altalena sólo se debiera orientar a los principales viveros frutales (los pertenecientes a la asociación gremial de viveros frutales) y algunos viveros forestales y ornamentales.

Los principales cultivos a propagar deberían ser: Cerezo, Ciruelo, Nogales, Kiwi, Almendros y sólo una primera etapa de la multiplicación berries como frutilla y frambuesa, por el lado forestal, Eucalipto y Pino. Sin dejar de lado al arándano, el cual se adapta favorablemente a la Técnica SIT. Se entrega a continuación una lista más detallada de las especies a propagar con sus principales variedades, de los productos con mayor potencial tanto frutal como forestal, para una posible micropropagación in Vitro bajo la técnica SIT en birreactores, son los siguientes:

- ◆ Almendros (Variedad Nonparel)
- ◆ Cerezos (Portainjertos Colt, Maxma 14, Gisela 6 y Variedad Bing, entre otros)
- ◆ Ciruelos (Variedad D´agen)
- ◆ Arándano (Variedad O´neal, Duke y Legacy, entre otros)
- ◆ Nogales (Variedad Chandler)
- ◆ Kiwi
- ◆ Eucaliptos y Pino Radiata
- ◆ Algunas especies ornamentales; como azaleas, orquídeas.

2. Fortalecimiento Plan de Negocios

El fortalecimiento del Plan de Negocios estaba previsto para que comenzara el 1 de mayo y que terminara el 31 del mismo mes. El trabajo de realización del Plan de Negocios corresponde en su esencia y estructura central al emprendedor a cargo del proyecto, dado que es quien dirige el proyecto y en última instancia el responsable de lograr que el Plan se lleve a cabo. Los recursos destinados para este ítem fueron utilizados para contratar asesorías que permitieran mejorar y reforzar lo realizado por el emprendedor buscando optimizar el documento nutriéndose de otras visiones en ocasiones con mayor experiencia.

Las actividades reales de fortalecimiento comenzaron el 1 de junio y terminaron el día 31 de agosto, este cambio en los planes originales se debió a que las asesorías para el mejoramiento del Plan fueron dadas por distintas personas y enfocadas a enriquecer áreas distintas del plan de acción que constituiría finalmente el documento. Por otro lado el hecho de esperar tener los resultados de la investigación de mercado permitieron que las oportunidades detectadas ahí y que se decidieron abordar como futuros negocios puedan ser incluidas en los flujos del proyecto y planes de acción futuros.

Las distintas personas que colaboraron con el estudio de mercado son:

- ◆ Cristián Heusser, Gerente Comercial de Hortifrut. Las 3 sesiones de tutoría realizadas con Cristián permitieron visualizar las proyecciones del mercado de los berries en general y de los arándanos en particular. Además sirvió para identificar a los principales actores de dichos mercados, definir sus necesidades y vislumbrar cuales serán las variedades de arándanos que el mercado irá a pedir para las próximas temporadas.
- ◆ Gastón Salinas, Entrepreneurial Trainer de Octantis. Gastón fue el enlace entre el emprendedor y Octantis sirviendo como puente de traspaso de información y feedback referente al desarrollo óptimo del estudio. Guió y acompañó los talleres atinentes al desarrollo del Plan de negocios y los lineamientos para obtener finalmente un plan de negocios acordes con un emprendimiento dinámico.
- ◆ Alejandro Marchant, alumno de MBA de la Universidad Adolfo Ibañez cooperó en la realización del estudio revisando la parte financiera del mismo y entregando su visión como profesional inserto en el mundo laboral hace ya más de 10 años.
- ◆ Agro Solutions, empresa consultora aportó en la definición de estrategias y objetivos para atacar los nuevos segmentos objetivo definidos.

3. Validación Comercial

El ítem de de Validación comercial estaba estipulado que comenzara el 1 de junio y que terminara el 31 de julio. Al comenzar las actividades se constató que las actividades de Validación se dividían en dos grandes áreas, la primera relacionada a la creación de una marca para la empresa (logotipo, isotipo, presentaciones, tarjetas) y la segunda en "validar" la técnica en un evento con potenciales clientes (almuerzo de validación).

La primera de las actividades comenzó el día 15 de abril, este adelanto en relación a lo planteado originalmente obedeció a la importancia para las actividades futuras de validación y prospección de tener una imagen corporativa que proyecte que Altalena es una empresa serie y que otorga servicios de calidad.

Para el desarrollo de la imagen corporativa de la empresa se cotizaron servicios de diseño para la marca, logo, tarjetas de visita y presentación de la empresa con las siguientes empresas: Grupo Creativo 911, Imax, Saga Diseño, Gent, Mago Diseño, Patapela Diseño, Agencia Cloro y Marca Diseño. Se escogió a la empresa Marca Diseño con quien se comenzó a trabajar sobre la marca y en paralelo en la presentación de la empresa para efectos de reuniones de prospección comercial que se iban a sostener.

En el mes de mayo se tuvo la oportunidad de asistir a la Bio2007 feria de biotecnología más grande del mundo realizada en Boston. En dicha ocasión se pudo presentar a la empresa mediante una presentación de la misma realizada por la empresa contratada, si bien el trabajo de diseño no estaba concluido totalmente, se pudo asistir a este evento con una presentación en CD de la empresa de muy buen nivel.

En el mes de junio se recibió el logotipo e isotipo definitivos además de las tarjetas de presentación y presentación corporativa de la empresa. El impacto que ha tenido la marca en clientes y prospectos ha sido muy positiva y cumple con todas las expectativas planteadas al comienzo del proceso.

Por otro lado el desarrollo de la otra "gran actividad" de este ítem (almuerzo de validación) estaba sujeto a tener el resultado final o al menos avances del estudio de mercado. Esto para poder determinar de mejor manera a quién convenía invitar al almuerzo de prospección, cómo enfocarlo y cómo sería la entrevista a entregarles. Es por esto que las actividades relacionadas a dicho evento comenzaron en el mes de julio para terminar el 24 de agosto.

Al 31/07: Se comenzó a organizar almuerzo de presentación de la técnica y el proyecto a realizarse durante el mes de agosto con potenciales clientes (viveros). Definiendo en esta etapa quiénes serían los invitados, cómo se les invitaría y en qué consistiría tal almuerzo.

Finalmente se decidió invitar a varios de los más importantes viveros frutales del país (a excepción de algunos que tenían laboratorio de micropropagación) además de expertos en el área de micropropagación. A todos se les invitó enviando un mail con la invitación y llevando de forma personal (o enviando por correo) la invitación impresa.

Finalmente se realizó el almuerzo en donde se presentó a Altalena y la Sra. Marcela Zuñiga Lara, experta en el tema SIT y con más de 15 años de experiencia en propagación in vitro hizo una presentación de la técnica, sus características y ventajas. Marcela actualmente es viverista y en el año 2004 estuvo en Cuba viendo la experiencia en ese país referente a la aplicación de la técnica de cultivo in vitro SIT.

El almuerzo se llevó a cabo en el restaurant Bavaria de Paine el día viernes 24 de agosto y contó con la asistencia de 15 personas, entre ellos representantes de Viveros Angostura, Viveros Parlier, Huertos California, Viveros Rancagua, SAG, entre otros. La evaluación del evento tanto por parte de Altalena como por parte de los asistentes fue muy positiva lo cual permitió generar contactos concretos de venta de plantas propagadas vía SIT.

Como resultado de esta actividad se tiene la presentación realizada por la Sra. Marcela Zuñiga, 10 encuestas a viveristas y expertos y claros contactos de venta de futuras de plantas propagas mediante SIT.

4. Prospección Comercial

La fecha en que originalmente se había decidido comenzar con este ítem era el 1 de agosto para terminar el 31 de agosto. Al comenzar el proyecto se constató que las instancias idóneas para conocer y contactar posibles clientes ocurrían esporádicamente y que se debía aprovechar esas instancias (como seminarios y eventos temáticos) en donde en un mismo lugar se encontraban muchos posibles clientes. Esto permitía contactar de manera más eficiente a personas que de otra forma muy difícilmente se podría acceder. Dicho lo anterior se decidió realizar la prospección a lo largo de todo el proyecto comenzando el 24 de abril y terminando el 31 de agosto.

Por otro lado los resultados obtenidos, fruto de la investigación de mercado permitían detectar nuevos clientes a prospectar por lo que se utilizó el primer periodo de tiempo, hasta antes de tener resultado provisorios del estudio para contactar a clientes de especies ya conocidas como el arándano y luego de recibir parte de los resultados se siguió contactando mayoritariamente a prospectos de rubros nuevos para la empresa como lo son los cerezos, nogales, carozos y especies forestales entre otros.

En el mes de abril se asistió al Seminario "El negocios de los berries y perspectivas" organizado por Rconsulting en el Hotel Radisson en Santiago. En la oportunidad se trató el tema de las

distintas tendencias del mercado y se tuvo la posibilidad de prospectar a posibles clientes y expertos en el tema de berries de Chile e internacionales.

En dicho seminario se pudo conversar con el Sr. Wei Yang, investigador del mercado de berries y asesor de Highbush Blueberry Council de Estados Unidos. También se pudo conversar sobre SIT con el Sr. Felipe Rosas (organizador del evento), Mario Garcés (Gerente Agrícola Comfrut), Miguel Montes (Gerente Frux) y Felipe Hidalgo (Gerente General Berries of Chile), entre otros.

Durante el mes de mayo y junio se continuó prospectando clientes con respecto al uso de SIT para propagar berries u otras especies de atractivo comercial. En esa línea se visitó 2 veces el vivero Blueberries ubicado en Paine, se visitó a Viveros Sunnyridge ubicados en Codigua y vivero Greenspeed ubicado en Pirque.

En el mes de julio se participó en el seminario técnico Comercial de berries en Linares el día 12 de julio. Ahí se realizaron diversos contactos, se invitó a cenar a potenciales clientes y se visitó productores y viveros en la zona de San Carlos. Además de lo anterior se visitó el Vivero San Francisco en la zona de Buin y se sostuvo conversaciones con distintos prospectos y expertos en el tema como la Sra. Marcela Zuñiga (Ex Hortifrut y actual destacada viverista) y la Sra. Marina Gambardella (Universidad de Chile).

En el mes de agosto se participó en el Seminario Internacional de arándanos organizado por la empresa Sun-Belle en el hotel Radisson de Ciudad Empresarial, Santiago. En la oportunidad se logro conocer y contactar a interesantes potenciales clientes de plantas de arándanos, Algunos de los contactos realizados son el Sr. Guillermo Giachino (Director de Sun-Belle y dueño del Vivero Serviplan), Jorge Dutrey (Hortifrut) y Sergio Rebolledo (Vitalberry).

Además de lo antes mencionado se realizaron diversas visitas a Viveros y empresas productoras de las frutas de interés para Altalena, entre las que podemos contar con Surfrut (berries), Viveros Masterplant (Forestal), Agromillora Sur, Prisma (berries e inversiones en diversos proyectos agrícolas) y Sociedad Agrícola El Llano de Pirque (arándanos).

El objetivo planteado en el proyecto original en el ítem prospección era el de tener al menos 10 potenciales clientes contactados. Podemos mencionar que fruto de las actividades de prospección se realizaron más de 30 contactos (especificados en el punto IV. Cartera de potenciales clientes a la fecha) y se cerró nuevos negocios con 1 nuevo cliente conocido por esta vía: el Sr. Jorge Carvajal de Sociedad Agrícola El Llano de Pirque con quién se firmó un contrato de compraventa de 10.000 plantas de arándanos de dos distintas variedades (contrato adjunto).

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos

1. Estudio de Mercado

Fecha de obtención programada:	1 de Abril de 2007
Fecha de obtención real:	10 de agosto de 2007
Resultados prometidos:	1 documento que caracterice el mercado chileno y el internacional para la utilización de esta técnica aplicada a los berries.
Resultados obtenidos:	1 documento que caracteriza el mercado chileno y el internacional para la utilización de esta técnica aplicada a los berries.
Resultados no obtenidos:	No hay

2. Fortalecimiento Plan de negocios

Fecha de obtención programada:	31 de mayo de 2007
Fecha de obtención real:	31 de agosto de 2007
Resultados prometidos:	1 Documento con el plan de negocio confeccionado y debidamente terminado.
Resultados obtenidos:	1 Documento con el plan de negocio confeccionado y debidamente terminado.
Resultados no obtenidos:	No hay

3. Validación Comercial

Fecha de obtención programada:	31 de julio de 2007
Fecha de obtención real:	24 de agosto de 2007
Resultados prometidos:	1 marca diseñada; 1 logo diseñado; 10 encuestas a potenciales clientes realizadas
Resultados obtenidos:	1 marca diseñada; 1 logo diseñado; 10 encuestas a potenciales clientes realizadas, una presentación en CD de la empresa y, tarjetas de visita.
Resultados no obtenidos:	No hay

4. Prospección

Fecha de obtención programada:	31 de agosto de 2007
Fecha de obtención real:	31 de agosto de 2007
Resultados prometidos:	10 potenciales clientes contactados.
Resultados obtenidos:	55 potenciales clientes contactados en el mercado de arándanos, 10 potenciales clientes contactados (viveros) en nuevas especies de interés, 1 contrato firmado
Resultados no obtenidos:	No hay

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto

Síntesis Comercial	
Número de contactos	55
Número de visitas	8
Número de entrevistas Investigación de M°	19
Número de asistentes Almuerzo Validación (*)	11
Número de pedidos para plantas SIT	4

(*) El resto de los asistentes eran de Altalena o organizadores

◆ Cartera de potenciales clientes a la fecha.

	NOMBRE	EMPRESA	COMO SE CONTACTO	FECHA
1	Camilo Drago	Exportadora Fragaria	Seminario Berries	24-Abr
2	Felipe Rosas	R Consulting	Seminario Berries	24-Abr
3	Miguel Montes	FruX	Seminario Berries	24-Abr
4	Francisco Santelices	Pi Capital	Seminario Berries	24-Abr
5	Felipe Hidalgo	Berries of Chile	Seminario Berries	24-Abr
6	Leopoldo Quezada	Pro plantas	Telefonicamente	Mayo
7	Juan Pablo Sotomayor	GreenSpeed	Telefonicamente	Mayo
8	Andrés Arisztía	Chile Agro	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
9	Peter Welters	Phytowelt	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
10	Guillermo Tous	Phyton Biotech	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
11	Stephen Williams	Southern Cross University	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
12	Nathan Ramsey	Aborgen	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
13	Gavin Ross	HortResearch	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
14	N. L. Phang	Nova Laboratories	Viaje Boston Bio 2007	Mayo
15	Juan Gajardo	Viveros Blueberries	Visita	Junio
16	Marcela Zuñiga	Viveros Sunnyridge	Visita	Junio
17	Eugenio Spencer	Vivero Greensped	Visita	Junio
18	Pablo Huerta	Plantaciones Curico	Visita	Junio
19	Jose Luis Briones	Hidrotec	Seminario Berries Linares	julio
20	Hector Comparini	Vitalberry	Seminario Berries Linares	julio
21	Waldo Ramirez	Soc. Lomas de Chanco	Seminario Berries Linares	julio
22	Cristián Lara	Productor de berries Chanco	Seminario Berries Linares	julio
23	Jaime Gajardo	Central berries	Visita	julio
24	Jeroen Van Roekel	Syngenta	reunión	julio
25	Christian Hilliger	Productor Cerezos y Carozos	reunión	Agosto
26	Jorge Dutrey	Hortifrut	Seminario arándanos Santiago	Agosto
27	Sergio Rebolledo	Vitalberry	Seminario arándanos Santiago	Agosto
28	Hans Bustos	Viveros Hans Bustos	Seminario arándanos Santiago	Agosto
29	Guillermo Giachino	Director Sun-Belle y Serviplant	Seminario arándanos Santiago	Agosto
30	John Mitchell	Productor de berries X región	Seminario arándanos Santiago	Agosto
31	Felipe Torti	Surfrut	Visita	Agosto
32	Pablo Brancolli	Productor de berries y Prisma	Reunión	Agosto
33	Víctor Opazo	Gerente Administración Hidrotec	Reunión	Agosto
34	Marcelo Montecinos	Viveros Parlier	Almuerzo Validación	Agosto
35	Rodrigo Domínguez	Vivero Angostura	Almuerzo Validación	Agosto
36	Karina Ecobar	Viveros California	Telefonicamente	Agosto
37	Ignacio Letamendi	Univiveros	Telefonicamente	Agosto
38	Rodrigo Cruzat	Consultora Aquavita	Almuerzo Validación	Agosto
39	Eduardo Ferrada	SAG	Almuerzo Validación	Agosto
40	Monica Mesas	Huerto California	Almuerzo Validación	Agosto
41	Andrés Valdivia	Viveros Rancagua	Almuerzo Validación	Agosto
42	Jorge Carvajal	Soc. Agrícola El Llano de pirque	Almuerzo Validación	Agosto
43	Jose Poblete	Viveros Requinoa	Almuerzo Validación	Agosto

Prospectos contactados telefónicamente

	NOMBRE	TELEFONO	MAIL	ZONA
44	Arnaldo Daille	323 0612 -08 469 1744	dailleventos@yahoo.es	Llay Llay
45	Loreto Flores	75314787 09 3592937		
46	Roberto Letelier	09 9916287	rletelierv@gmail.com	Cauquenes
47	Alberto Vasqu�ez	09 9914890	viveromonaco@gmail.com	Angol
48	Miguel Andrade	09 2198233	mandrade401@gmail.com	
49	Carlos Costa	09 3186175		
50	Francisco Galleguillos	09 8120328		Chile chico
51	Fredy Galarze	8113124		
52	Genaro Botelli	08 3191369		Chill�n
53	Cristian Jara	09 0024181		Parral
54	Gastón Navarro	7328752		Central
55	Isidoro Riesco	09 4526860		Temuco

- ◆ Alianzas estratégicas por formalizar y generadas (técnicas, comerciales, etc.).

A la fecha tenemos alianzas técnicas y de cooperación con las siguientes instituciones:

- Octantis
- Voz Chile: Esta Institución es filial de la empresa Voz Internacional y tiene como objetivo relacionar comercialmente a empresas de biotecnología de Chile, España y Canadá.

Por tener una alianza con Voz Chile A nuestra empresa se le extendió una invitación para visitar Canadá en el mes de octubre de 2007 y visitar España en abril de 2008, ambas visitas en el marco de reuniones de negocios con empresas de los países que se visitarán.

- ◆ Contrato con Viveros Sunnyridge para importar y micropropagar (lo óptimo sería hacerlo mediante SIT) de manera exclusiva plantas de arándanos desde EE.UU.

- ◆ Convenios de las alianzas generadas.

El contrato con Viveros Sunnyridge aún no ha sido firmado dado que estamos en etapa de confección del mismo.

V. Labor del Patrocinador

- ◆ Agenda del proyecto

En este proyecto la calendarización tuvo que hacerse sobre la marcha, dado el nivel de viajes y movilidad del emprendedor. Sin embargo, la coordinación por correo electrónico, funcionó perfectamente.

- ◆ Actas de reuniones

Se adjuntan.

- ◆ Carta de evaluación del Emprendedor a Octantis

Se adjunta.

- ◆ Carta de evaluación de Octantis al emprendedor.

Se adjunta.

VI. Rendiciones.

Se adjunta en Anexo rendición financiera.

VII. Informe Final Resumido Proyecto para Intranet Innova

Informe: **INFORME FINAL**

Proyecto: **IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE INMERSIÓN TEMPORAL (07PCS-1423)**

Evento: **PERFILES CAPITAL SEMILLA**

Institución: **ALTALENA BIOTECHNOLOGIES**



Etapa 1

PERFIL DE PROYECTO Perfil de Proyecto Capital Semilla Línea 1

Fecha de Inicio Programado: **01 Apr 2007**, Fecha de Inicio Real: **15 Abril 2007**

Fecha de Término Programado: **31 Aug 2007**, Fecha de Término Real: **31/08/2007**

ACTIVIDADES	Inicio	Término	Inicio real	Término real	Desviación de termino
1 - ESTUDIO DE MERCADO Asesoría técnica. Pago a una empresa o consultor especializado para realizar una investigación detallada del mercado objetivo, que considere un análisis cuantitativo y cualitativo en Chile y a nivel Internacional. Dentro de este estudio se investigará sobre el potencial para el mercado chileno de la aplicación de SIT para nuevas especies. Esto será un subcontrato	01 Apr 2007	30 Apr 2007	01 may 2007	10 ago 2007	102 días

Trabajo realizado: 100%

Anexo complementario : Anexo 1. Estudio de Mercado

Observación: Al 31/05: se analizaron 5 posibles proveedores: MarketFact, Universidad de Chile, RConsulting, FDF y Agro Solutions. Se eligió por competencias y propuesta a Agro Solutions. Se definió con más detalle formas de trabajo, retroalimentación y entrega de resultados, para finalmente recibir la propuesta final. Al 30/06: Agro Solutions entregó listado de personas a entrevistar y una carta gantt de actividades y el diseño de una entrevista en profundidad para ser aplicada, a la cual se le hicieron modificaciones en base a comentarios de Altalena y Octantis. Las entrevistas se iniciaron el 31/07: Agro Solutions terminó con la recopilación de

información primaria y secundaria y entregó un 1er borrador para recibir feedback de Octantis y Altalena. Se solicitó ampliar la cantidad de entrevistas a potenciales clientes (viveros) y expertos en el tema de propagación. Finalmente el 10 de agosto se entregó de forma impresa y en CD el informe final. Previo a esto, el 7 de agosto Agro Solutions expuso los resultados finales del estudio y se les solicitó hicieran los últimos cambios y agregaran información adicional: desarrollar un análisis de curvas de valor respecto a los atributos que más valoran los clientes, objetivo del uso de SIT, que en este caso en su mayoría son viveristas y profundizar en torno a las conclusiones del estudio

2 - 01 May 2007 31 May 2007 **01 Junio 2007 31 Ago 2007** 92 días

**FORTALECIMIENTO
PLAN DE
NEGOCIOS**

Asesoría técnica.

Apoyo de un consultor especializado, empresa consultora y/o ejecutivo de proyectos.

Confección del plan de negocios con proyecciones para los próximos 5 años, y particularmente el detalle para el primer año de operación.

Esto será un subcontrato.

Trabajo realizado: 100%

Anexo complementario : Anexo 2. Plan de negocios

Observación: Al 30/06: Se ordenó la información con que la empresa contaba con respecto al contenido del Plan de Negocios, para determinar en base a las necesidades y falencias donde enfocar la ayuda a solicitar. Se avanzó en puntos del Plan de Negocios como El análisis interno y externo de la compañía. Asimismo, Gastón Salinas, Entrepreneurial Trainer de Octantis fue el enlace entre el emprendedor y Octantis sirviendo como puente de traspaso de información y feedback referente al desarrollo óptimo del Plan de negocios. Guió y acompañó los talleres atingentes al desarrollo del Plan y los lineamientos para obtener finalmente un documento acorde con un emprendimiento dinámico. Al 31/07: se sostuvieron tres sesiones de tutoría con un tutor especialista en el tema de berries (Christian Heusser, Gerente de área de la empresa Hortifrut) con el objetivo de complementar el Plan de Negocios. A través de Octantis se recibió ayuda para el desarrollo del Plan de Negocios y se avanzó en puntos referentes al financiero de la empresa. Al 31/08: Se realizaron 4 sesiones de trabajo con alumno del MBA de la UAI, Alejandro Marchant, quien ayudó a corregir y perfeccionar los supuestos del PN. Se continuó trabajo con el tutor en definir las futuras líneas de negocios de la compañía. El estudio de mercado fue de mucha ayuda para esto y una vez definidas 2 nuevas variedades con las que se comenzará a trabajar se le pidió a la misma empresa que confeccionó el estudio que ayudara a definir estrategias para atacar las industrias de las nuevas especies a ofrecer. Al tener el borrador final del plan de negocios se le envió finalmente a Gastón Salinas quién lo revisó y evaluó para luego entregar feedback para así poder hacer las últimas correcciones. Finalmente se termino el plan de negocio el cual se

empezó a implementar de inmediato. .

3 - VALIDACION COMERCIAL 01 Jun 2007 31 Jul 2007 **15 Abril 2007 24 ago 2007** 24 días

Asesorías para el diseño de la marca y logo. Pago de un asistente para la coordinación y recopilación en campo de la información relevante al proyecto. Esta actividad complementará el trabajo del estudio de mercado

Trabajo realizado: 100%

Anexo complementario : Anexo 3. Adjuntos Validación comercial

Observación: Al 31/05: Se cotizaron servicios de diseño para la marca, logo, tarjetas de visita y presentación de la empresa con las siguientes empresas: Grupo Creativo 911, Imax, Saga Diseño, Gent, Mago Diseño, Patapela Diseño, Agencia Cloro y Marca Diseño. Se escogio a la empresa Marca Diseño. Al 30/06: Se recibió el logotipo e isotipo definitivos además de las tarjetas de presentación y presentación corporativa de la empresa. Al 31/07: Se comenzó a organizar almuerzo de presentación de la técnica y el proyecto a realizarse durante el mes de agosto con potenciales clientes (viveros) y en base a los resultados obtenidos del estudio de mercado. Al 31/08: Se realizó el almuerzo al cual fueron invitados los más importantes viveros de la zona central del país y expertos en el tema de propagación. En él la Sra. Marcela Zuñiga Lara, experta en el tema SIT y en propagación in vitro hizo una presentación de la técnica SIT, sus características y ventajas.. Este almuerzo se llevó a cabo en el restaurant Bavaria de Paine. A dicho evento asistieron 15 personas, entre ellos representantes de Viveros Angostura, Viveros Parlier, Huertos California, Viveros Rancagua, SAG, entre otros. La evaluación del evento tanto por parte de Altalena como por parte de los asistentes fue muy positiva lo cual permitió generar contactos concretos de venta de plantas propagadas vía SIT.

4 - PROSPECCION 01 Aug 2007 31 Aug 2007 **24 Apr 2007 31 Ago 2007** 0 días

Realización de Prospección Comercial a través de Contacto con potenciales clientes y demostraciones

Trabajo realizado: 100%

Anexo complementario : Anexo 4. Adjuntos Prospección

Observación: Al 31/05: Participación en Seminario "El negocio de los berries y perspectivas" el 24/04. Contactos: Wei Yang, investigador del mercado de berries y asesor de Highbush Blueberry Council de Estados Unidos. Sr. Felipe Rosas (organizador del evento), Mario Garcés (Gte. Agrícola Comfrut), Miguel Montes

(Gerente Frux) y Felipe Hidalgo (Gerente General Berries of Chile), entre otros. Al 30/06: Se visitó 2 veces el vivero Blueberries de Paine. Visita a Viveros Sunnyridge de Codigua y vivero Greenspeed de Pirque. Al 31/07: Participación en seminario técnico Comercial de berries en Linares el 12/07. Diversos contactos invitados a cenar como potenciales clientes y se visitó productores y viveros en la zona de San Carlos. Visita a Vivero San Francisco de Buin y se sostuvo conversaciones con distintos prospectos y expertos en el tema como la Sra. Marcela Zuñiga (Ex Hortifrut y destacada viverista) y la Sra. Marina Gambardella (Universidad de Chile). Al 31/08: Participación en Seminario Internacional de arándanos. Contactos: interesantes potenciales clientes de plantas de arándanos. Junto con lo anterior se realizaron diversas visitas a Viveros y empresas productoras de las frutas de interés para Altalena, entre las que se puede contar con Surfrut (berries), Viveros Masterplant (Forestal), Prisma (berries e inversiones en diversos proyectos agrícolas) y Sociedad Agrícola El Llano de pirque (arándanos).

Resultados	Fecha estimada	Fecha real	Desviación
<p>1 - ESTUDIO DE MERCADO 1 documento que caracterice el mercado chileno y el internacional para la utilización de esta técnica aplicada a los berries.</p> <p>Estado del resultado : <input type="checkbox"/>PENDIENTE <input checked="" type="checkbox"/>OBTENIDO Anexo complementario : <i>Anexo 1. Estudio de mercado</i> Observación : <i>Documento con los alcances requeridos por Altalena para conocer su mercado en profundidad.</i></p>	30 Apr 2007	10 Ago 07	102 días
<p>2 - FORTALECIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIOS 1 Documento con el plan de negocio confeccionado y debidamente terminado.</p> <p>Estado del resultado : <input type="checkbox"/>PENDIENTE <input checked="" type="checkbox"/>OBTENIDO Anexo complementario : <i>Anexo 2. Plan de negocios</i> Observación : <i>Documento de calidad mundial y claras líneas estratégicas para enfrentar el mercado.</i></p>	31 May 2007	31 Ago 07	92 días
<p>3 - VALIDACION COMERCIAL 1 marca diseñada; 1 logo diseñado; 10 encuestas a potenciales clientes realizadas</p> <p>Estado del resultado : <input type="checkbox"/>PENDIENTE <input checked="" type="checkbox"/>OBTENIDO Anexo complementario : <i>Anexo 3. Adjuntos Validación comercial</i> Observación : <i>1 marca diseñada, 1 logo diseñado, tarjetas de presentación, presentación digital y 9 encuestas realizadas en almuerzo con</i></p>	31 Jul 2007	24 Ago 07	24 días

potenciales clientes.

4 - PROSPECCION

10 potenciales clientes contactados.

31 Aug 2007 **31 Ago** **0** días
07

Estado del resultado : PENDIENTE OBTENIDO

Anexo complementario : ***Anexo 4. Adjuntos***

Prospección

Observación : ***30 potenciales clientes contactados y 1 contrato firmado.***

VIII. ANEXO 1. ESTUDIO DE MERCADO

Se adjunta en anexo aparte.

IX. ANEXO 2. PLAN DE NEGOCIOS

X. ANEXO 3. ADJUNTOS DE VALIDACIÓN COMERCIAL

XI. ANEXO 4. ADJUNTOS DE PROSPECCIÓN COMERCIAL