



INTRODUCCIÓN

El presente informe presenta la descripción de las actividades del Proyecto *Erizo Hidrogenado: Saborizante natural para productos gastronómicos*, que obtuvo financiamiento para la línea uno del Fondo de Desarrollo e Innovación Capital Semilla y que fue patrocinado por CODESSER Magallanes.

La producción de erizo hidrogenado, saborizante natural se utilizará como materia prima auxiliar para la preparación de productos gastronómicos, tales como: arroz, masas, bebidas analcohólicas y alcohólicas y, otros productos secos y húmedos.

El emprendedor ha desarrollado de manera particular durante un largo período un proceso de investigación y desarrollo, hasta lograr alcanzar un producto – *erizo hidrogenado* - saborizante en polvo compuesto por carne de erizo de rechazo, cáscara de erizo, sal, preservantes y colorantes naturales que tiene la importante particularidad de la solubilidad y la facilidad con que se mezcla.

Ante los exitosos resultados técnicos obtenidos, se ha iniciado la habilitación de una pequeña planta de proceso, que le puede permitir en el corto plazo iniciar la producción a escala comercial.

Objetivos

General

Crear una empresa de manufactura en la XII Región de Magallanes y Antártica Chilena que comercialice como producto estrella el erizo hidrogenado, saborizante natural que se utiliza como prima auxiliar para la preparación de productos gastronómicos.

Específicos



- Desarrollo un plan de negocios del ente productivo con el propósito de apoyar exitosamente la puesta de marcha de la actividad productividad de manufactura de alimentos basado en el erizo hidrogenado.
- Generar acciones de prospección y de compra por parte de los clientes identificados.

Resultados Esperados

a) Estudio de mercado:

- Informe Final con los siguientes contenidos mínimos. Estudio proveedor, análisis cadena comercialización, cartera de productos, análisis precios, análisis competencia, estimación demanda del proyecto.

b) Plan de Negocios:

- Informe Final para presentar solicitud de financiamiento Línea 2.

c) Inicio de Empresa

- Una empresa constituida formalmente cuyos verificadores serán la escritura de constitución sociedad, inscripción conservador bienes raíces e inicio de actividades.

d) Validación Comercial

- Una imagen corporativa (logo, isologo), papelería (tarjetas de visitas, hojas, sobres y material corporativo) y envases para el producto.

e) Prospección

- Informe final de resultados obtenidos redactado por el emprendedor. Contendrá información como fechas de reuniones, tablas, acuerdos y pasos a seguir después de las negociaciones.



f) Patrocinio

- Un informe ejecutivo final de seguimiento y apoyo cuyos contenidos mínimos son: Por actividad indicar el seguimiento y apoyo, principales problemas, soluciones implementadas y recomendación para presentación Línea 2.



ACTIVIDADES PROGRAMADAS EN EL PROYECTO Y SU DESARROLLO, ACTIVIDADES ADICIONALES REALIZADAS

a) Estudio de mercado

ACTIVIDADES	
Programadas	Realizadas
<ul style="list-style-type: none">▪ Levantamiento de información del segmento objetivo identificado.▪ Estudio de proveedores, clientes actuales y potenciales.▪ Cartera de productos según necesidad del cliente.	<p>Se realizó el estudio de mercado de acuerdo a los clientes potenciales presentes en el mercado asiático.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Recopilación de información del sector económico, del mercado asiático, proveedores, etc.▪ Revisión de fuentes bibliográficas, documentos, páginas web.▪ Entrevistas con actores relevantes (potenciales proveedores, clientes, etc.)▪ Contacto por correo electrónico con sernapesca, pro-chile, consultores externos, etc.▪ Reuniones con emprendedor.▪ Análisis de la información por parte del consultor.



b) Plan de Negocios

ACTIVIDADES	
Programadas	Realizadas
<ul style="list-style-type: none">Desarrollo de un plan de negocios que permita la obtención necesaria de información para postular a la Línea 2 y para que ayude en el proceso de toma de decisiones del emprendedor.El Plan de Negocio comprende el desarrollo de los siguientes estudios. mercado, organizacional, técnico y económico (Indicadores financieros, análisis de sensibilidad)	<p>Se realizó el plan de negocios del proyecto que permitirá postular a la línea dos del fondo Capital Semilla.</p> <ul style="list-style-type: none">Recopilación de información del sector económico, del mercado asiático, proveedores, etc.Revisión de fuentes bibliográficas, documentos, páginas web.Entrevistas con actores relevantes (potenciales proveedores, clientes, etc.)Reuniones con emprendedor.Análisis de la información por parte del consultor.Desarrollo de estrategias.

b) Inicio de Empresa

ACTIVIDADES	
Programada	Realizada
<ul style="list-style-type: none">Contratación de un abogado para constitución de la sociedad e inicio de las actividades comerciales del nuevo ente productivo.	<p>Se contrató el abogado <i>René Cuadra Bastidas</i> para realizar la constitución de la sociedad.</p> <ul style="list-style-type: none">Búsqueda de profesional por parte del empresario.Comunicación con abogado para intercambio de información.Revisión de productos obtenidos.



c) Validación Comercial

ACTIVIDADES	
Programadas	Realizadas
<ul style="list-style-type: none">Contratación de un diseñador gráfico para imagen corporativa (logo, isologo), papelería (tarjetas de visitas, hojas, sobres y material corporativo) y envases para el producto. Por otro lado, contratación de servicios de imprenta para materializar diseños antes citados.	<ul style="list-style-type: none">Se contrató al publicista Carlos Rodríguez Pardo, quien elaboró la imagen corporativa, incluyendo logotipo aplicado, manual de usuario escrito con aplicaciones y ejemplos, pantone y tipografía y se encargó de la impresión de productos como pendones, folletos, tarjetas, etc.

d) Prospección

ACTIVIDADES	
Programadas	Realizadas
<ul style="list-style-type: none">Planificación por parte del emprendedor de reuniones y visitas a clientes identificados y que están dispuestos a comprar los productos. Se identifican 2 reuniones de negocios, que se concretarán según agenda de los clientes internacionales y disposición en lugar geográfico, la reunión podrían materializarse tanto en Punta Arenas como Santiago.	<ul style="list-style-type: none">Se llevaron a cabo 7 reuniones entre el empresario y potenciales clientes y proveedores de erizo.

Fecha	Participantes	Temas
17/01/2007 20/04/2007	Hoe Yoon Arturo Solo de Zaldivar	Interés en compra de erizo hidrogenado. Contactos comerciales en Korea.



21/02/2007	Nicolas Kim Arturo Solo de Zaldivar	Degustación de productos Contactos comerciales en Korea
13/05/2007	Joe Yone Arturo Solo de Zaldivar	Posibilidad de sociedad Contacto comercial en Korea
15/03/2007 12/06/2007	Nitoshi Hanaoka Arturo Solo de Zaldivar	Presentación del producto. Degustación.
28/07/2007	Arturo Solo de Zaldivar Pablo del Real Ricardo Traba Choncg Nicolas Kin Hector Ujevic Ivan Ujevic Manuel Agüero Edgardo Lopez Hitochi Anahoka Ayne Cheng Mario Estefó	Muestra del producto Presentación de diapositiva con facultades del producto.

Nombre	Cargo
Hoe Yoon	Representante de Supermercado Koreano interesado en la compra del producto
Nicolas Kim	Intermediario productos del mar a Korea.
Joe Yone	Comprador/ Vendedor erizo a Japón
Nitoshi Hanaoka	Empresario Japonés comprador de erizo.

e) Patrocinio

ACTIVIDADES	
Programadas	Realizadas
<ul style="list-style-type: none">▪ Seguimiento y apoyo del patrocinador al proyecto para su correcta ejecución. Ayuda al emprendedor en tomar decisiones de contratación de consultores, correcto gasto de los recursos adjudicados y cumplimiento de los tiempos asociados.	<ul style="list-style-type: none">▪ Suscripción del contrato de ejecución de proyecto capital semilla con CORFO, a través del Comité INNOVA CHILE▪ Suscripción convenios con el emprendedor para el desarrollo de las actividades recíprocas derivadas del proyecto.▪ Supervisar y apoyar la constitución de la nueva empresa.▪ Visitas al beneficiario.▪ Establecimiento de mecanismos de operación con los emprendedores.▪ Apoyo a la gestión estratégica del negocio y realización de actividades de



	<p>seguimiento y control de las acciones a desarrollar.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Resguardo del cumplimiento oportuno de los aportes declarados en el proyecto y su acreditación.▪ Resguardo por el correcto uso y acreditación de los subsidios que entregue CORFO, a través del Comité INNOVA CHILE.▪ Resguardo para que la nueva empresa cumpla con las normativas vigentes en aspectos legales y regulatorios, tributarios y laborales.▪ Entrega de los recursos en forma y tiempo a los emprendedores para desarrollar las actividades del proyecto.▪ Otorgar en tiempo y forma las garantías para la concesión de anticipo a los proyectos.▪ Entrega oportuna de toda la información y antecedentes que son requeridos por CORFO y/o por otros Organismos Contralores.▪ Apoyo en la presentación de consultores para la realización de las actividades
--	--

RESULTADOS OBTENIDOS/ NO OBTENIDOS

a) Estudio de mercado



RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos
<ul style="list-style-type: none">Informe Final con los siguientes contenidos mínimos. estudio proveedor, análisis cadena comercialización, cartera de productos, análisis precios, análisis competencia, estimación demanda del proyecto.	<p>Informe de estudio de mercado entregado por el ingeniero comercial <i>José Ruiz Dos Santos</i> con los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none">ANÁLISIS DE MERCADO <p>Análisis de la Industria: Chile: Contexto Mundial y Nacional Mercado del Noreste Asiático: Mercado Japonés</p> <ul style="list-style-type: none">MERCADOS RELEVANTES <p>Mercado Distribuidor Motivación para comercio de alimentos Canales de distribución e impuestos Requisitos de etiquetado, arancelarios y sanitarios</p> <p>Mercado Consumidor <u>Características Demográficas:</u> geografía y tamaño de la población, edad y género, familia, Ingresos y gastos.</p> <p><u>Características Sociales y Psicológicas:</u> características culturales generales, estilo de vida social, motivación de consumo.</p> <p><u>Hábitos Alimenticios:</u> Dieta, Sabores preferidos, Cocina y comida, Gasto en comida.</p> <p>Mercado Proveedor Mercado Competidor</p> <ul style="list-style-type: none">ANÁLISIS DEL MERCADO <p>Análisis de Cinco Fuerzas: Intensidad de la rivalidad entre competidores, barreras de</p>



	salida amenaza de nuevos participantes, barreras de entrada, acción del gobierno poder de los proveedores poder de los compradores, disponibilidad de sustitutos. Análisis FODA
--	---

*** Se anexa estudio de mercado**

.-Conclusión I: “Capacidad de producción de la planta esta determinada por los siguientes factores críticos”:

- **Toneladas desembarcadas de erizo en la XII Región.**
- **% de Carne del erizo.**
- **% de Cáscaras de erizo.**
- **% de Carne de erizo de rechazo.**
- **% de la oferta de materia prima a la cual se pueda acceder (considerar que hoy existe un poder comprador extranjero)**
- **Capacidad de producción respecto a la materia prima.**

.-Conclusión II: “Incidencia en el precio de la materia prima al incrementar la demanda por las carne de rechazo”, por lo que se debe asumir que el precio de la materia prima (carne de rechazo de erizo) debería aumentar en el mediano plazo.

.-Conclusión III: “Necesidad de validar el producto en el mercado de destino (envío de muestras), especialmente en cuanto a sus propiedades organolépticas, “sabor”, efecto de la alginina”.

.-Conclusión IV: “Dependencia excesiva del volumen de los desembarques de erizos, lo que genera una altísima volatilidad de los indicadores de inversión”

b) Plan de Negocios:

RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos



<ul style="list-style-type: none">▪ Informe Final para presentar solicitud de financiamiento Línea 2.	<p>Informe plan de negocios entregado por el ingeniero comercial José Ruiz Dos Santos.</p> <p>Los aspectos que comprendió el plan de negocios son:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Historia de la empresa y perfil del emprendedor▪ Beneficios Esperados▪ Objetivos▪ Resultados y Metas▪ Descripción producto /servicio y organización▪ Descripción del producto o servicio▪ Descripción de la innovación o grado de diferenciación▪ Descripción de insumos, proceso de producción y volúmenes de producción▪ Estructura de Organización y funciones▪ Análisis del mercado▪ Estrategias de comercialización▪ Estrategia de promoción▪ Modelo de asociatividad▪ Modelo de financiamiento futuro de la empresa▪ Aspectos regulatorios y ambientales▪ Patentes y/o royalties▪ Proyección de flujo de caja▪ Sensibilización
---	--

*** Se anexa plan de negocios**



El Proyecto Erizo Hidrogenado: saborizante natural para productos gastronómicos tiene por objetivo establecer una planta orientada a elaborar nuevos Productos Hidrogenados en la Región de Magallanes.

Se contempla inicialmente la producción de erizo hidrogenado, saborizante natural que se utilizará como materia prima auxiliar para la preparación de productos gastronómicos, tales como: arroz, masas, bebidas analcohólicas y alcohólicas y, otros productos secos y húmedos. Se presentará en envases de diversos tamaños, según los requerimientos del cliente, entre ellos, frascos de 25 grs. Orientados al consumidor final y de mayor tamaño aquellos destinados a la industria alimenticia.

El emprendedor ha desarrollado de manera particular durante un largo período un proceso de investigación y desarrollo, hasta lograr alcanzar un producto – erizo hidrogenado - saborizante en polvo compuesto por carne de erizo de rechazo, cáscara de erizo, sal, preservantes y colorantes naturales que tiene la importante particularidad de la solubilidad y la facilidad con que se mezcla.

Ante los exitosos resultados técnicos obtenidos, se ha iniciado la habilitación de una pequeña Planta de proceso, que le puede permitir en el corto plazo iniciar la producción a escala comercial.

En consecuencia, el emprendedor se encuentra en una posición expectante, requiriéndose – luego de haber superado la primera etapa en base a la Línea 1- reforzar el Estudio de Mercado, que permita consolidar los contactos establecidos preliminarmente y prospeccionar otros, validar comercialmente el producto, participar en ferias alimenticias especializadas.

Será preciso además, contar con asesorías técnicas especializadas, tendientes a desarrollar nuevos productos en base a la tecnología desarrollada, adecuar la infraestructura de la planta a las exigencias de los mercados internacionales, definir y diseñar los diversos tipos de envase acorde a los mercados objetivos, certificación de productos en entidades reguladoras, fabricación de muestras para testeos comerciales (los mercados internacionales exigen importantes cantidades de muestras), entre otros.

c) Inicio de Empresa



RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos
<ul style="list-style-type: none">Una empresa constituida formalmente cuyos verificadores serán la escritura de constitución sociedad, inscripción conservador bienes raíces e inicio de actividades.	<p>Se constituyo la empresa "Productos Patagónicos Ltda."</p> <p>Escritura de sociedad</p> <p>Publicación</p> <p>Extracto</p>

* Se anexa copia de escritura, extracto y publicación.

d) Validación Comercial

RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos
<ul style="list-style-type: none">Una imagen corporativa (logo, isologo), papelería (tarjetas de visitas, hojas, sobres y material corporativo) y envases para el producto.	<p>Se cuenta con la imagen corporativa además de:</p> <ul style="list-style-type: none">400 tarjetas de presentación impresas500 hojas cartas con membrete500 hojas oficio con membrete200 sobres americanos100 cd card con información de la empresa y productos o información en pagina web2 pendones corporativos de 0.7*1.4 con estructura autosoportable5 set de poleras y jockey con logotipo bordado1 diseño de folleto informativo español/ingles (300 impresos)diseño el envase, presentación y exhibición. Más display de muestra de acuerdo a público objetivo.

* Se anexan productos

e) Prospección

RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos
<ul style="list-style-type: none">Informe final de resultados obtenidos redactado por el emprendedor.	<ul style="list-style-type: none">Informe redactado por el emprendedor que da cuenta de las gestiones



Contendrá información como fechas de reuniones, tablas, acuerdos y pasos a seguir después de las negociaciones.	realizadas para contactar proveedores y clientes.
---	---

** Se anexa informe del emprendedor*

f) Patrocinio

RESULTADOS	
Esperados	Obtenidos
<ul style="list-style-type: none">▪ Un informe ejecutivo final de seguimiento y apoyo cuyos contenidos mínimos son: Por actividad indicar el seguimiento y apoyo, principales problemas, soluciones implementadas y recomendación para presentación Línea 2.	<ul style="list-style-type: none">▪ Informe de seguimiento y apoyo realizado al emprendedor por el patrocinador.

- *Se anexa informe del patrocinador*

SÍNTESIS DE LA GESTIÓN Y LOGROS DEL PROYECTO

El mayor resultado del proyecto es la constitución de la empresa Productos Patagónicos Ltda. Paralelamente a esto, la información recopilada respecto a mayoristas, intermediarios y canales distribución serán muy beneficiosos para la nueva empresa.

Una de las ventajas del presente proyecto radica en la ubicación estratégica (cercanía de los proveedores) de la planta de producción, es decir en la ciudad de Punta Arenas, esto debido a que cerca del 50% de los desembarques nacionales de erizos, son realizados en la Región de Magallanes y la Antártica Chilena.



Respecto a los mayoristas a los cuales se recomienda llegar (vía intermediación de la empresa trader), se logró obtener los siguientes contactos recomendados:

Mayorista	Contacto
CHUO GYORUI CO LTDA.	81-3-3542-3941
DAITO GYOROU CO LTDA.	5-2-1 Tsukiji, Chuo-ku, Tokio
TOHTO SUISAN KABUKI KAISHA	81-3-3541-5473
DAIICHI SUISAN CO LTDA.	Dai1sui@blue.ocn.ne.jp

Además se lograron obtener contactos con agencias internacionales que se pueden encargar de la campaña de marketing en Japón, se recomiendan las siguientes:

Agencia	Teléfono	Página Web	Correo Electrónico
IRM Inc.	+81-3-3584-1241	http://www.irmnet.com	mail@irm.co.jp
Modis Design	+81-3-5672-8891	http://modisdesign.com	info@modisdesign.com
Cosmo Public Relations	+81-3-5561-2915	http://cosmopr.co.jp	inquiries@cosmopr.co.jp
Winnig Corporation	+81-90-8877-7660	http://www.winnig.jp	info@winning.jp
Knee High Media Japan	*+81-3-5469-9318	http://khmj.com	lucas@khmj.com

Respecto de los canales de distribución a los cuales se recomienda enviar muestras del producto, se recomiendan los siguientes:

- **Trading Companies:** Nippon Meat Packers y Mitsui.
- **Productores de Condimentos;** Ajinomoto.
- **Distribuidores Mayoristas;** Mencionados en la dimensión distribución.
- **Retail:** Coop, Daei y Maruetsu.

Además, de gran importancia han sido las reuniones sostenidas por el empresario con potenciales compradores, intermediarios y proveedores.

CONCLUSIONES

Sobre el Análisis de los Resultados Obtenidos



Los resultados obtenidos gracias al apoyo recibido por CORFO permitirán que la empresa inicie su actividad comercial. Pero el principal problema que se presenta es la falta de financiamiento para realizar la inversión.

Además, se logró comprobar que no existe el producto en el mercado y que hay gran interés de parte de asiáticos por comercializar el producto.

Sobre el Análisis de los Resultados no Obtenidos

Los resultados no obtenidos tienen relación la iniciación de la empresa, la cual se constituyó legalmente pero no se iniciaron actividades en el Servicio de Impuestos Internos ya que el empresario decidió hacer el trámite una vez que empiece efectivamente a funcionar la empresa. En la prospección comercial en su mayoría las actividades no se realizaron con cargo al proyecto pero en cuanto a resultados estos fueron satisfactorios y prontamente se recibirán los informes de los contactos mencionados respecto a la posible introducción del producto. El gran tope presentado en este tema es el costo de la realización de las muestras y el volumen solicitado por los intermediarios.

Sobre el Análisis del Cumplimiento de los Objetivos

Se creó una sociedad que tiene por fin comercializar como producto estrella el erizo hidrogenado, y se realizaron todas las actividades contempladas para el correcto funcionamiento de esta empresa. Además, se desarrolló el plan de negocios del ente productivo con el propósito de apoyar exitosamente la puesta de marcha de la actividad productiva de manufactura de alimentos basado en el erizo hidrogenado y se generaron acciones de prospección y de compra por parte de los clientes identificados. En conclusión el proyecto cumplió sus objetivos.



CODESSER

Corporación Educacional Sociedad Nacional de Agricultura

RENDICIÓN FINANCIERA



**TABLA CONSOLIDADA CON LOS GASTOS REALIZADOS Y
PRESUPUESTO, POR ÍTEM Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y TOTAL.
PRESUPUESTO APROBADO**

Descripción Actividad	Aporte Innova (\$)	Aporte Beneficiario (\$)		Total (\$)	
		Dinero	Valorado	Dinero	Valorado
Patrocinio	1.000.000			1.000.000	0
Estudio de mercado	500.000	750000	400000	1.250.000	400000
Fortalecimiento plan de negocios	1.500.000			1.500.000	0
Inicio de la empresa	410.000			410.000	0
Validación comercial (Diseño de Imagen corporativa, papelería, envases)	1.500.000			1.500.000	0
Prospección	1.000.000		400000	1.000.000	400000
Costo garantía	90.000			64.000	0
Total (\$)	6.000.000	750.000	800.000	6.750.000	800.000



GASTOS REALIZADOS

					Fuente de Financiamiento		
Rendición					INNOVA	BENEFICIARIO	
Nº	Monto	Innovación	Monto	Fecha		Beneficiario	Monto
ITEM	Total	Presupuesto (M\$)	Rendición (M\$)		Saldo (M\$)		
RP/11	1.000.000	800.000	800.000	30/06/2007	1.000.000	0	0
CONTRATOS	1.250.000	1.250.000	1.125.000	29/06/2007	500.000	750.000	400.000
OPERACIÓN	1.500	1.500	840.34			659.66	
TOTAL	1.500.000	7.550.000	1.350.000	22/06/2007	1.500.000	659.66	
1109	410.000	41000	369.000	20/06/2007	410.000		
571	1.500.000	150000	1.350.000	25/06/2007	1.500.000		
2	340340	54340	286.000	29/06/2007	340.340		400.000
86973	65.474		65.474		65.474		
18599	180.000		180.000	01/12/2006	24.526		
	\$6.245.814				\$5.340.340	\$750.000	\$800.000

TABLAS RENDICIÓN PROYECTO POR ÍTEMS

	Innova (M\$)
PRESUPUESTO	6.000.000
RENDICIÓN	5.890.34
SALDO	659.66



CODESSER

Corporación Educacional Sociedad Nacional de Agricultura

DOCUMENTOS DE RESPALDO

- 1) Facturas y Boletas**
- 2) Carta del emprendedor con su pronunciamiento respecto del patrocinio recibido.**
- 3) Informe del beneficiario.**
- 4) Informe del patrocinador al emprendedor y del proyecto.**
- 5) Comprobante de visitas realizadas.**
- 6) Antecedentes Constitución de la Sociedad Productos Patagónicos Ltda**
- 7) Manual de Imagen Corporativa**
- 8) Estudio de mercado**
- 9) Plan de Negocios**
- 10) CD con respaldo**



CODESSER

Corporación Educacional Sociedad Nacional de Agricultura