



SLS Ingeniería Ltda

Informe Final

Producción de Swett Dried Berries de Alta Calidad

I. Introducción

El Proyecto se basa en la puesta en marcha y desarrollo comercial de la empresa agroindustrial SLS Ingeniería Ltda., productora de *sweet dried berries de alta calidad* considerando para ello los siguientes objetivos iniciales:

Objetivo General: Introducir al mercado nacional e internacional los productos desarrollados sobre la base de infusión y deshidratación de berries finos producidos con nuevas tecnologías y con materia prima chilena que actualmente es exportada como comoditie.

Objetivos Específicos:

- 1 Patentar en Chile la tecnología de producción desarrollada por los proponentes, ampliada en sus aplicaciones a otros procesos tecnológicos de importancia en el sector industrial.
- 2 Concretar ventas y mostrar a la empresa como un proveedor serio, responsable, comprometido con el medio ambiente, con alto nivel de calidad y con la capacidad de generar soluciones competitivas para los usuarios finales.
- 3 Lograr con éxito el funcionamiento comercial y técnico de la planta piloto de producción de berries finos deshidratados

Resultados Esperados.

Objetivos Específicos	Indicadores de Resultado
<ul style="list-style-type: none">• Patentar en Chile la tecnología de producción desarrollada por los proponentes, ampliada en sus aplicaciones a otros procesos tecnológicos de importancia en el sector industrial.	<ul style="list-style-type: none">• Contar al término del Proyecto con la Patente en trámites de aprobación (documento que acredite presentación de patente).



SLS Ingeniería Ltda

Objetivos Específicos	Indicadores de Resultado
<ul style="list-style-type: none">• Concretar ventas y mostrar a la empresa como un proveedor serio, responsable, comprometido con el medio ambiente, con alto nivel de calidad y con la capacidad de generar soluciones competitivas para los usuarios finales.	<ul style="list-style-type: none">• Establecer contactos con a lo menos dos brokers, potenciales clientes y/o potenciales representantes en cada mercado.• Validar comercialmente los prototipos desarrollados, lograr la aprobación de clientes y determinar el precio de venta (memo declarando aprobación de clientes)
<ul style="list-style-type: none">• Lograr con éxito el funcionamiento comercial y técnico de la planta piloto de producción de berries finos deshidratados.	<ul style="list-style-type: none">• Contar con una Planta piloto funcionando y en capacidad de obtener productos vendibles y de calidad acorde al mercado (Resolución Sanitaria al día).• Ventas de productos (factura de venta) y envío de muestras industriales (documento de envío o recepción)



SLS Ingeniería Ltda

la tramitación”, correspondientes básicamente a errores de formato para lo que se definió un plazo de corrección hasta el 14 de julio del 2006, se corrigió la Patente y fue reenviada al Departamento de Propiedad Intelectual con fecha 28 de Junio para continuar con la tramitación.

El proceso de patentamiento ha avanzado normalmente según los plazos otorgados por el Departamento de Propiedad Industrial, a la fecha se cuenta con el documento que acredita la presentación de la misma, así como también con los documentos que acreditan la continuidad en las etapas respectivas propias del procedimiento de tramitación, documentos que se adjuntan en el Anexo 1.

3 - PUESTA EN MARCHA:

a) Acondicionamiento planta piloto

Esta Actividad está relacionada a modificar y acondicionar la planta piloto de manera tal que cumpla con los requisitos necesarios para obtener resolución sanitaria. En la formulación del proyecto se consideró crítica, debiendo contar con la planta piloto acondicionada a la fecha 30 de agosto del 2005.

Se arrendó con fecha 15 de agosto un primer local a utilizar como planta piloto de 50 m², ubicado en Errázuriz 1784 en la ciudad de Valdivia. Hubo un retraso inicial de aproximadamente 30 días en el acondicionamiento de la planta piloto, debido a que había poca disponibilidad de espacios físicos en Valdivia lo que se tradujo en un retraso en el arriendo del lugar, el que además, no se consideró el más adecuado pero era inminente la instalación para dar inicio a las actividades programadas y a la realización de trabajos especiales debieron hacerse y que no fueron estimados en la formulación del proyecto, ya que no se había determinado previamente el lugar a arrendar y por lo tanto, no se conocía exactamente las propiedades de éste.

Los trabajos realizados fueron subcontratados y corresponden a lo siguiente:

- Mejoras, modificación y revisión completa del sistema eléctrico.
- Incorporación de líneas de agua y conexión a la zona de lavado de materiales.
- Construcción de mesones de laboratorio y repisas apropiadas.
- Instalación conexiones de gas
- Mantención de puertas de acceso y cambio de chapas



SLS Ingeniería Ltda

Se finalizaron los trabajos de acondicionamiento y modificaciones del espacio físico con fecha 30 de septiembre, los que representó un retraso en un mes en el inicio de las actividades de producción. La implementación de laboratorio se completó en el transcurso del mes de Octubre.

Las siguientes imágenes muestran algunas de las primeras instalaciones en la planta de procesos en Errazúzriz:



Sistema de Infusión para desarrollo



Laboratorio de Control de Calidad

Frente a la necesidad de traslado a nuevas dependencias que permitan un trabajo más cómodo en términos de espacio físico, se arrendó a contar del mes de enero del presente año un lugar situado en Avda. Ecuador 2155, en Valdivia, en que se ubicaron además las oficinas y que soporta ampliación en la capacidad de producción, por lo que durante el mes de enero se trabajó en el acondicionamiento de este espacio y en el traslado de la Patente Municipal y Resolución Sanitaria. Los trabajos de acondicionamiento fueron subcontratados y tienen relación con las siguientes actividades:

- Instalación Eléctrica trifásica y monofásica
- Confección de tabiques para camarines y servicios higiénicos
- Revestimiento y sellado de muros, paredes, piso y cielo
- Instalación de servicios sanitarios



SLS Ingeniería Ltda

- Instalación de gas y obtención de sello verde
- Pintura epóxica de pisos, paredes y cielo
- Se construyeron tabiques para oficina y bodegas
- Traslado e instalación de maquinarias y servicios

Además, se amplió la capacidad de infusión a nivel semi industrial y se adquirieron equipos adicionales para esta operación, tales como caldera, marmita y tanques de almacenamiento de almíbar. Se incorporando los servicios y controles necesarios que hacen factible la operación a nivel semi industrial. Se arrendó e instaló además una cámara de frío de 2 tons de capacidad para el almacenamiento de materia prima.

Las siguientes imágenes muestran las instalaciones y operaciones en la planta de procesos:



Laboratorio de Control



Control de Calidad



Sistema de Control de Procesos



Deshidratador Osmótico



SLS Ingeniería Ltda



Selección Final



Muestras Industriales

b) RESOLUCIÓN SANITARIA

Esta actividad fue programada para la obtención de autorización para producción de alimentos por parte de la autoridad sanitaria.

Se obtuvo la resolución sanitaria para la planta ubicada en Errázuriz 1784 con fecha de 27 de octubre del 2005. Con ésta se solicitó en la Municipalidad de Valdivia la Patente Municipal Industrial y el cambio de giro al de producción de Frutas Deshidratadas en el Servicio de Impuestos Internos.

Luego, la Resolución y patente fueron trasladadas a la Calle Ecuador 2155 donde actualmente se encuentran las instalaciones de la Empresa, con el certificado correspondiente a Aut. Res. 214 del 09 de Febrero del 2006, otorgada por el Servicio de salud de Valdivia. Se adjuntan en el Anexo 2, ambos documentos que acreditan la obtención de Resolución Sanitaria para las dos locaciones de la empresa durante el período de ejecución del proyecto.

c) PRODUCCIÓN

La producción se inicia en octubre del 2005, esta actividad consideraba la producción de 2,5 Ton de producto terminado. Esta actividad es de carácter crítico a fin de lograr la inserción en el mercado, por lo que se planificó contar con el nivel de producción mencionado al 31-05-06.



SLS Ingeniería Ltda

La producción se desarrolló sin problemas, se contrataron para estos efectos 3 personas, 2 de ellas a contar del mes de agosto y una tercera persona a contar del mes de febrero. Todas las personas contratadas fueron capacitadas en Buenas prácticas de manufactura, Manipulación e Higiene, Procesos básicos de deshidratación. Ellas permanecieron con contrato permanente hasta que se logró la meta de producción al 30 de mayo. Desde esta fecha en adelante, se mantuvo una persona para el apoyo en producción de muestras y esporádicamente se solicitó apoyo de un segundo operador en la medida que fuese necesario para la producción.

La materia prima se adquirió en forma permanente durante el desarrollo del proyecto a las principales exportadoras de fruta congelada del país, quienes cuentan con sistemas de Gestión de calidad implementados. Con esto fue posible asegurar a nuestros potenciales clientes la completa trazabilidad y rastreabilidad para las materias primas utilizadas en nuestros procesos. Factores importantísimos a la hora de concretar exportaciones.

Las frutas producidas durante el periodo de ejecución del proyecto son:

Frutilla	724 Kgs
Frutilla en rodajas	680 Kgs
Frutilla cubeteada	30 Kgs
Frambuesa	736 Kgs
Cereza	178 Kgs
Guinda ácida	93 Kgs
Mora	48 Kgs
Arándanos	24 Kgs
Total	2.513 Kgs

Con esta producción se mantuvo un constante envío de muestras como se detallará más adelante tanto a nivel interno como a los países de Argentina, USA, Japón Australia y varios países de Europa y se dio inicio a las ventas a nivel interno.



SLS Ingeniería Ltda

4. Gestión Comercial

a) Establecimiento de contactos con brokers y clientes

La actividad considera el dar a conocer el producto con brokers y potenciales clientes dentro y fuera del país (mercado objetivo: Estados Unidos) teniendo como objetivo desarrollar las ventas del producto, además de mostrar al emprendedor como un proveedor serio, responsable, comprometido con el medio ambiente, con alto nivel de calidad y con la capacidad de generar soluciones competitivas para los usuarios finales. Es considerada una actividad crítica en el desarrollo y éxito del proyecto, por lo que se fijó como fecha límite el haber establecido contactos al 01 de marzo del 2006.

A continuación se describen los contactos establecidos en los diferentes mercados a fin de lograr la inserción de nuestros productos.

Mercado Norteamericano.

Se estableció contacto con dos brokers en Estados Unidos a fin de evaluar cual de ellos sería la alternativa más conveniente para el mejor logro de los objetivos del proyecto:

Shermann Carlson, especialidad del área de deshidratados

FruitSmart, especialidad en ingredientes alimenticios a base de frutas.

A Sherman Carlson se enviaron las primeras muestras en los meses previos al inicio del proyecto y, con el objetivo de manejar una segunda alternativa de brokerage se contactó a Fruit Smart y se le enviaron muestras en el mes de octubre.

La principal retroalimentación de ambos frente a una primera impresión mediante conferencia telefónica se presenta a continuación:

Carlson Inc.

Contacto: Sherman Carlson



SLS Ingeniería Ltda

Frente a la presentación de productos y a la realización de un test comparativo con el producto norteamericano, se obtuvo los siguientes comentarios:

- Frambuesas: se mostraron sorprendidos con el aroma y la estructura. Les parece que será complicado replicar tales condiciones a nivel industrial. Ellos ven un gran potencial para estos productos como snack.
- Guinda ácida: Lo consideraron un excelente producto con gran potencial, les encantó la textura.
- Cereza dulce: A ellos les gustó, la reconocieron como sweet cherry, en sus aromas y sabor.
- Frutilla: se muestran convencidos de que si es posible replicar el producto a nivel industrial, especialmente en las características organolépticas: Aromas, colores y carácter es completamente vendible.

Smart Fruit

Contacto: Jim Gauly

El objetivo de la conferencia telefónica era hacer una degustación guiada para presentar el producto a Fruit Smart para su posible representación como broker.

- Frutilla: Quedaron impactados de la apariencia, color y aromas. Se les explicó que los aromas debían ser mejorados. Al probarlos quedaron asombrados. La textura firme les recuerda la frutilla.
- Tart Cherry: Discutimos del color propio de la guinda ácida. Respecto del aroma aunque es una fruta pobre en aromas, todavía reconocieron los aromas propios del producto. Al probarlos quedaron encantados.
- Frambuesa: en esta fruta en particular a pesar de haber usado fruta de no óptima calidad ellos reconocen el producto inmediatamente. Al abrirlo ellos quedan impresionados por el poder del aroma.
- Ellos ven este producto el espíritu de Fruit Smart, de ofrecer especialidades, si bien en una posición sincera nos dicen que el producto es novedoso para su línea. Se muestran muy entusiasmados en general y con ganas de hacer algo en conjunto.



SLS Ingeniería Ltda

Finalmente en base a una serie de evaluaciones de ambas compañías se tomó la decisión de trabajar en forma exclusiva con Carlson Inc, principalmente basados en la experiencia y contactos que poseen en el área de deshidratados.

Se inicia el trabajo en conjunto con Carlsson Inc, en noviembre en las siguientes actividades:

- Desarrollo de especificaciones técnicas siendo ajustadas en base a sugerencias del broker (Se adjunta en Anexo 3 especificaciones técnicas de productos)
- Envío de muestras para sensibilizar a clientes con embalaje apropiado y etiqueta representativa de la Empresa.
- Planificación de la Gira Comercial
- Desarrollo del modelo comercial de trabajo con el broker, a fin de establecer un acuerdo en precios para el apoyo en el actual estudio.
- Apoyo en estudio del mercado norteamericano, en términos de volúmenes, participantes y precios. Se recibieron muestras de la competencia para comparar en términos de calidad.
- Definición de precios preliminares de productos

Se hizo especialmente complicado llegar a un acuerdo de cómo sería la forma de trabajar con SACarlson, respecto al régimen de exclusividades y márgenes que planteó originalmente, lo que se tradujo en un atraso en las próximas decisiones, y también en la realización de la Gira Comercial como se presentará más adelante en detalle.

Las muestras enviadas para sensibilizar a clientes fueron presentadas en diferentes empresas. Se desarrolló el nuevo formato de etiqueta a solicitud del broker en que el aparezca como representante en este país (se adjunta etiqueta en Anexo 4).

En base a recomendaciones del broker se modificaron las especificaciones técnicas según formato estándar norteamericano

Se realiza a través de Carlson el primer Benchmarking, se compara con los productos y precios de los mayoristas de Graceland. Se enviaron las muestras para comparaciones en Chile.



SLS Ingeniería Ltda

A principios de enero se presentan los siguientes precios tentativos (base CIF, contenedor lleno):

- Strawberry 6.40/lb
- Raspberry 8.5/lb
- Tart Cherry 4.2/lb
- Dark sweet cherry 4,2/lb

Estos precios son cercanos a los considerados en el estudio inicial (10us\$ / Kg), algunos inferiores, como es el caso de cereza y guinda y algunos muy superiores, como es el caso de frambuesa y frutilla, en cualquier caso se ajustan bien para un margen esperado de acuerdo a nuestra estructura de costos.

El broker desarrolló y presentó al 20 de enero un borrador del contrato de trabajo conjunto. Este preacuerdo nos permitió obtener información de mercados para hacer una mejor evaluación, el que fue revisado y ajustado a las necesidades de ambos y firmando finalmente en el mes de mayo durante la Gira Comercial.

El broker se presenta permanentemente preocupado por la capacidad de producción en términos de la posibilidad real de cumplir compromisos que puedan establecerse. Además de esto le preocupan las Normas de calidad que sustentan el producto, lo que no es problema debido a que frente a la necesidad de certificar un programa HACCP la empresa desarrolló los manuales correspondientes e implementó el sistema con los registros necesarios y sólo debería someterse a auditorías por parte de los organismos certificadores acreditados para tales efectos.

Antes de firmar el acuerdo de trabajo conjunto, presenta la oferta de un cliente interesado en 5000 lb de Frambuesa y 25000 lb de cereza, requieren precios y capacidad de producción. Además, Presenta en mayo los requerimientos de un cliente interesado en frutilla diced 600 lb / mes, para este pedido fue necesario hacer un desarrollo especial ya que este producto no se encontraba entre nuestros productos de línea, lo que nos retrasó en la toma de decisiones frente a esta compra y el cliente decidió continuar con su antiguo proveedor en USA.

En conjunto con el broker se desarrolló el programa de actividades de La Gira Comercial seteada inicialmente para el mes de marzo, considerando la participación en la conferencia del FFT en Sacramento por ser más eficientes al contar con



SLS Ingeniería Ltda

presencia de los encargados de desarrollo representantes de los potenciales clientes en un mismo lugar. A raíz de no establecer un acuerdo en la forma de trabajo sino hasta en el mes de abril, la Gira comercial debió posponerse hasta el mes de mayo.

Se definió la necesidad de establecer un plan de negocio (ventas), el que se elaboró en base a un pronóstico supuesto de producción.

Durante la Gira Comercial se pudo observar que el mercado norteamericano está seriamente guiado por precios y en primera instancia nuestros productos son más caros en base al precio que se definió con el broker, que los productos que se están comercializando en este país, aunque estos últimos sean de notoria menor calidad.

El valor del producto puede reducirse hasta en un 30%, lo que reduce los márgenes pero sigue siendo un buen negocio según análisis de factibilidad técnica financiera. Por otra parte, el mercado se reduce en dimensiones puesto que debe enfocarse preferentemente al área de especialidades.

Europa.

Se estableció contacto con dos representantes diferentes:

Tropextrakt, broker especialista con vasta experiencia en la comercialización de productos del tipo deshidratados, ubicado en Frankfurt, Alemania. Tropextrakt estableció su interés de trabajo como trader, Ellos han presentado mucho interés en el producto, se enviaron las primeras muestras en el mes de diciembre y se realizó la primera degustación en conferencia telefónica. Manifestaron el interés de trabajo futuro y solicitó la presentación de muestras con etiquetado especial que lo identifique como representante (se adjunta etiqueta en Anexo 5).

Se capacitó al encargado de proyectos de la empresa intermediaria en los aspectos técnicos que debe manejar para la correcta presentación del producto a potenciales clientes.

Se presentaron rangos de precios, los que al ser presentados a clientes fueron percibidos como altos. Los precios fueron posteriormente ajustados según los resultados obtenidos en la Gira que se realizó en Estados Unidos, esto es en una reducción aproximada de un 30% en precios.



SLS Ingeniería Ltda

Existe un excelente feed back de clientes a los que se presentó el producto quienes han solicitado mayores antecedentes tanto del producto como de la empresa. Se mantuvo durante la ejecución del proyecto un envío permanente de muestras según se manifestó interés por parte de sus clientes.

La aceptación por parte de potenciales clientes fue muy prometedora, aprobando las muestras en una primera etapa. Como paso siguiente, solicitaron precios para niveles de muestras de 500 Kg y superiores y las especificaciones técnicas de los productos. Además se mostraron interesados en conocer la capacidad actual y futura de producción.

Durante el mes de julio solicitaron envío de muestras de 1Kg para un cliente en particular, quien realizará su lanzamiento en el área de snacks con 500 Kg de cada una de las siguientes frutas, en total 2.000 Kgs:

Frutilla

Frambuesa

Cereza

Guinda

Se encuentran muy interesados en otras frutas del tipo berries según evolucionen nuestros desarrollos.

Nos encontramos a la espera de la orden de compra, pedido que fue previamente confirmado vía e-mail (se adjunta en Anexo 6)

DKSH. Se contactó en Chile una empresa de representación de productos alimenticios en Europa y Australia, se realizó una reunión en Santiago en el mes de enero. Se enviaron a través de ellos muestras a Suiza y Alemania con la posibilidad de establecer contacto directo con los clientes, quienes acusaron recibo de las muestras. Se enviaron set de muestras y especificaciones técnicas de productos.

Se capacitó al encargado de proyectos de la empresa intermediaria en los aspectos técnicos que debe manejar para la correcta presentación del producto a potenciales clientes.



SLS Ingeniería Ltda

Se presentaron rangos de precios. Existe un excelente feed back de clientes a los que se presentó el producto quienes solicitaron mayores antecedentes tanto del producto como de la empresa. Existe creciente interés en productos orgánicos

No se han concretado pedidos en ninguna forma, Australia especialmente ha mantenido un constante interés, se desarrolló para ellos productos deshidratados de humedad intermedia, envasados en atmósfera modificada. Nos encontramos actualmente a la espera de los resultados relacionados a este desarrollo y a eventuales pedidos de fruta orgánica desde este país. Ya se testeó con nuestros proveedores la posibilidad de acceder a fruta de estas condiciones.

Mercado Japonés.

Se estableció contacto con dos potenciales representantes en este país, con el conocimiento previo de las complicaciones respectivas al tratarse de un producto totalmente desconocido en un mercado tradicional y exigente.

Japón – Kataoka. Se plantea el concepto de utilización como Topping en cereales o helados. Aseguran que si bien no existe un mercado real de Sweet snaks en términos de consumo de deshidratados, el producto tiene tales características que no es imposible de desarrollar. Solicitan muestras para Japón.

Durante el mes de enero se avanzó en la evaluación de las muestras y se definió que el producto en este país debe ser presentado con fines industriales ya que no existe el concepto de este producto como snack.

Se realizaron dos reuniones en las dependencias del broker en Santiago, y la empresa mencionó el desarrollo dentro de la modalidad de marca propia. Finalmente se llegó a la conclusión de que por ser un producto nuevo es complicado su desarrollo en aplicaciones industriales y se requería un esfuerzo demasiado alto con la intención de introducir el producto.

Japón – Toyo Regional Advancement

En el mes de marzo se contactó otra empresa en Japón. Ellos tenían reparos referentes al tema sanitario. Planteaban la posibilidad de envasar en vidrio y



SLS Ingeniería Ltda

someterlo un lavado a alta temperatura. El producto fue catalogado como muy interesante y se enviaron muestras a Japón de menor humedad con notas explicativas acerca de los cuidados sanitarios y programa de aseguramiento de calidad. No se obtuvo respuestas.

Mercado Interno y Argentina

Con las muestras existentes a fines de noviembre del 2005 se realizó una primera Gira Comercial en Chile y Argentina entre la 4ª semana de Noviembre y 1ª de diciembre con el Objetivo de presentar el producto. Se escogieron empresas del tipo cereales, lácteos e ingredientes para la industria alimentaria. Entre ellos se visitaron los siguientes potenciales clientes: Laso y Saporiti en Argentina y Surlat, Parmalat y Nutrabien en Chile. Las empresas contactadas solicitaron especificaciones, condiciones de venta y capacidad de producción. Los resultados posteriores logrados se presentan en detalle en el ítem IV. Síntesis de Gestión y logros del Proyecto.

Chile.

Se confeccionó una amplia base de datos de clientes en el mercado nacional, entre ellos del tipo industrial, comercializadores y tiendas de especialidad, ya sea en el área de deshidratados como en sus posibles aplicaciones. Este listado se fue ampliando durante toda la ejecución del proyecto a medida que se ampliaba nuestra red de contactos. Los resultados logrados se presentan en el ítem IV. Síntesis de Gestión y logros del Proyecto.

En el mes de marzo se realizó una reunión con FritoLays – Quacker. Solo se presentaron frutillas, las personas en la reunión quedaron muy impresionadas en todos sus aspectos. Llegamos al acuerdo que requieren del menor tamaño posible por partícula, sin que se pierda la identidad del producto. Se desarrolló un producto cubeteado que cumplía perfectamente sus expectativas. El producto fue aprobado por marketing sin reparos. Se solicitaron especificaciones, condiciones de venta y capacidad de producción. Finalmente, no fue posible incluir el producto en sus aplicaciones por un tema de costos.

En el mes de marzo se estableció contacto también con cereales Hoffmann, ellos estaban preparando el lanzamiento de una nueva línea de cereales para el mes de



SLS Ingeniería Ltda

mayo. Presentaron gran interés en nuestros productos pero solicitaron un contacto posterior puesto que podrían incluirlos en sus desarrollos para el año 2007.

El mercado de cereales presenta complicaciones en el pago de estos precios, ya que tienen como productos sustitutos las frutas liofilizadas. En las condiciones actuales de mercado esta solución resulta más económica para este uso en particular ya que a pesar de ser una fruta más cara y de diferente calidad, es de menor densidad, por lo que permite la adición de gran número de unidades frente al mismo peso. El esfuerzo necesario para colocarlos en el mercado de snack será mayor que el pronosticado, puesto que es necesario lograr que el mercado aprecie y pague la diferencia. Además en este mercado los volúmenes transados en este tipo de productos no son tan altos como se consideró en el proyecto inicial.

A raíz de estos resultados se realizaron a contar del mes de Abril 4 Giras Comerciales en Chile para presentar nuestros productos en diferentes segmentos del mercado, enfocados principalmente al área de especialidad y snacks, incluyendo también empresas de áreas de uso industrial.

Resumen de las Giras Internas:

Santiago 1: Nestlé, Quacker, Cereales Hoffmann

Santiago 2: Dellanatura Market, Delifresh, Mundo Natural

Tiendas de especialidad y chocolaterías en la zona de Villarrica – Pucón: Pachamama Omm, Chocolatería Entrelagos, Chocolatería Patagonia-El Turista, El Huerto Azul.

Santiago 3: Agroindustrial Las 3 Erres, Jumbo, D & S.

Tiendas de especialidad y Chocolaterías zona Sur: Valdivia- Puerto Montt (Vicky Jhonson, Alejandra Contreras, Claudia Hubber, Multifood: distribuidor)

Uno de los resultados más interesantes en el mercado interno fue el logrado con Agroindustrial Las Tres Erres, quienes han manifestado el interés en la representación de nuestros productos a nivel nacional y con quienes ya estamos trabajando a contar del mes de Julio, actualmente nos encontramos en cotización de 15 toneladas de deshidratados para la temporada 2007.

Los demás resultados se presentan en el ítem IV. Síntesis de Gestión y logros del Proyecto.



SLS Ingeniería Ltda

ProChile. Se visitó a la gente de ProChile Puerto Montt con el objetivo de conocer los medios de difusión y apoyo que ellos poseen y revisar las posibilidades de algún trabajo en conjunto, se coordinó una visita en nuestras dependencias para que nos conozcan y se afinen los detalles del apoyo que podrían darnos en las siguientes áreas:

- Apoyo en la Feria Fancy Food, consistente en el montaje y publicidad en la feria y el respaldo país, además de una agenda de reuniones de acuerdo al perfil del exportador. También cubre una degustación que se organiza con los productos en exposición.
- Posible participación en la campaña Sabores de Chile.
- Contactos en el extranjero, comenzando por NY y LA.

b) Producción y envío de muestras

Esta actividad es crítica por su relevancia en la Gestión Comercial, desarrollándose durante la completa ejecución del proyecto, con fecha límite 30 de Julio del 2006. Se consideró inicialmente la producción de 750 Kg de muestras que permitiera dar a conocer el producto en el mercado chileno y norteamericano y validarlo comercialmente.

Se contactaron diferentes empresas de envases con el objetivo de definir el mejor envase de muestras para el producto, que proporcione barrera de humedad, barrera de aromas y la transparencia necesaria para la óptima presentación de muestras. Con empresas de publicidad y diseño se trabajó en la imagen que llevarían estas muestras (tal como se presenta en los Anexos 4 y 5)

Se mantuvo un envío permanente a los diversos mercados según las necesidades de clientes y representantes. Un resumen de muestras enviadas se presenta en el Anexo 7.

c) Investigación y desarrollo

Durante toda la ejecución del Proyecto se realizaron actividades de Investigación y desarrollo como apoyo a la estrategia de Comercialización basada en un desarrollo por productos que permita dar soluciones según los requerimientos de los clientes, por lo que se consideró como una actividad crítica que debía ejecutarse durante todo el período de ejecución del proyecto.



SLS Ingeniería Ltda

Entre los desarrollos realizados es posible destacar:

Preparación de cereales con Swett dried berries de alta calidad para ser presentados de forma sugerente a las empresas cerealeras. Para esto fue necesario:

- Comparación sensorial de muestras producidas por la competencia norteamericana.
- Análisis y estudio de productos que cuentan en sus formulaciones con ingredientes del tipo liofilizado u otros que podrían ser reemplazados por sweet dried berries de alta calidad presentes en el mercado chileno (Cereales: Brügggen Berren, procedente de Alemania, Cereales líder, Selecta, todos disponibles en Supermercados Líder; Yogurt: Parmalat, Soprole, Nestlé). Análisis de composición proximal, conteo de unidades, etc.

Producción de frutillas en cortes finos y cubeteada para diferentes aplicaciones. En este caso fue necesario evaluar la posibilidad de corte de fruta deshidratadas y desarrollar un proceso especial en conjunto con empresas congeladoras para trabajar la fruta cubeteada desde la materia prima, que permita obtener productos aptos para incorporarlos directamente a barras de granola y cereal:





SLS Ingeniería Ltda

Desarrollo de aplicaciones del producto:

- En chocolatería, grajeado y aplicaciones en bombones y barras de chocolates. Para el grajeado se contrataron los servicios de una empresa externa en la ciudad de Santiago:



- Para la industria de Helados, desarrollo de productos de alta humedad que permita la aplicación en lácteos conservando características organolépticas y texturales.
- Industria Cerealera y de especialidad. Desarrollo de barras y rollos de frutas y aplicaciones de frutas deshidratadas en barras de cereales y galletones de avena.

Se realizaron además estudios de otras técnicas de secado para obtener un producto más liviano que considere mayor número de unidades por lote para reducir los costos al utilizarlo en cereales.



Frutillas procesadas en base a tecnología propia



Frambuesas procesadas en base a tecnología alemana



SLS Ingeniería Ltda

Se desarrollaron además dos nuevos productos: arándanos y moras para incorporarlos a nuestra línea. A solicitud de un potencial cliente Australiano se desarrollaron deshidratados de vegetales finos del tipo soft, en atmósfera modificada de alto nivel de humedad como se presenta en las siguientes imágenes.



Arándanos Swett dried de alta calidad



Soft vegetales (desarrollo Australia)

d) Desarrollo de imagen corporativa

Esta actividad contempla el desarrollo de imagen por parte de una agencia de publicidad. Se consideró actividad crítica en términos de contar con una imagen corporativa al 30 de octubre del 2005 que nos identifique en todos nuestros contactos posteriores.

Se optó por trabajar con la Empresa de Diseño y Publicidad La Cuadrícula, ubicados en la ciudad de Valdivia, quienes en trabajo en conjunto con los emprendedores llevaron a cabo en el mes de Octubre la primera Etapa del diseño consistente en el desarrollo de la Identidad Corporativa:

- Creación y Conceptualización de nombre para el uso de la marca
- Desarrollo gráfico de alternativas de Logotipización e Iconización de la marca (palabra y forma visual)
- Diseño y elaboración de originales en formato digital de logotipo finalista en soportes de uso básico
- Diseño y Producción de marca en versiones color y B/N
- Estructura de construcción y orientaciones espaciales de uso corporativo
- Diseño de CD digital con material en Freehand 10, Photoshop y JPG encapsulado en calidad media y alta



SLS Ingeniería Ltda

Se desarrolló en este mismo período la marca industrial y de producto:



Para formalizar la marca FrutConcept se realizaron los trámites de inscripción vía Dicom. Se diseñaron las tarjetas de presentación y las Etiquetas tipo del producto que permitan el envío de muestras. Se realizó además la inscripción del dominio nic (.cl - .com)

Como indicador del éxito de esta actividad, considerada como crítica por su importancia en las actividades de comercialización, se debía contar con la Imagen Corporativa a fines de Octubre lo que se logró en forma exitosa (Ver Anexo 8). Otros trabajos de diseño y promoción se realizaron permanentemente durante la ejecución del proyecto.

e) Desarrollo de material promocional

Consiste en el diseño y desarrollo del Material Promocional que permita apoyar el proceso de ventas, se considera el trabajo con una agencia de publicidad, en términos de diseño de página Web y cuadernillo de productos.

Se activó la página web www.frutconcept.com a mediados del mes de mayo, tanto en el idioma inglés como español. Se desarrolló además el material promocional en forma de díptico a modo de reseña de la empresa y descripción de productos (Se adjunta en Anexo 9). El material promocional fue diseñado especialmente pensando en el mercado objetivo de exportación.

f) GESTIÓN COMERCIAL: GIRA COMERCIAL

Se consideró actividad Crítica con fecha de logro al 15 de marzo del 2006, ya que la consideramos como principal actividad de difusión, consistente en visitar a potenciales clientes y usuarios finales en USA. El objetivo principal es el establecimiento de contactos, presentación del producto y determinación de las condiciones de comercialización para llegar a acuerdos de ventas. En coordinación



SLS Ingeniería Ltda

con el broker de Estados Unidos SA Carlson Inc, Industrial Food Ingredients, se estableció una ruta de visitas a potenciales usuarios y clientes finales, tales como cerealeros y productores de snacks.

La Gira Comercial se realizó entre los días 15 y 20 de Mayo, contando además con la presencia del representante de los inversionistas que desean incorporarse a la empresa. Hubo un importante atraso en la realización de esta actividad debido principalmente a la dificultad de establecer un acuerdo con el broker que fuera beneficiario para ambas partes en justa medida. Finalmente se firmó un acuerdo de trabajo conjunto antes de realizar la Gira. Anexo 10

Se visitaron tiendas de especialidad enfocadas a la venta de productos finos y naturales, cerealeros, productores de barras de cereales y productores de snacks, todos ubicados en la zona de Los Angeles – California y en Atlanta.

En los puntos de venta se observó que la principal motivación es el precio, inclusive en aquellas tiendas de mayor nivel, como sería el caso de Trader Joe.

Cereales: En los cereales frutales están siendo usados principalmente pasas, sweet dried cranberry (ambos de un precio considerablemente inferior) y productos liofilizados. En el caso de los liofilizados su valor es el doble por Kg, pero su densidad es muy baja por lo que se presentan muchas unidades visibles en el producto.

Las principales ventajas percibidas del mercado de liofilizado es la apariencia de la fruta en el producto, en que se observan unidades enteras, reconocibles, sin adhesión de polvo. Respecto al sabor, si bien es menos intenso, los productores prefieren colocar sabor artificial sobre el cereal y, a pesar de la incorporación de ingredientes no naturales, esto no es percibido como un problema por el consumidor. En general todas las marcas son copacked en alguna planta especializada, incluidas las percibidas como más sanas.

Barras de cereal: lo productores quieren incorporar un producto que se identifique como tal. Se distinguen dos tipos, las "crudas" (Raw) y las horneadas. Las primeras son percibidas como más naturales. Las horneadas reciben una temperatura de 300 a 400°F por a lo más 10 min, para formar la masa. En general todas las marcas son



SLS Ingeniería Ltda

copacked en alguna planta especializada, incluidas las percibidas como más sanas. El sabor en estas barras también es adicionado en forma artificial.

Snacks: En este segmento encontramos dried fruit snacks y los llamados Trail snacks (mezclas de berries y nueces (varias)). Estos últimos son percibidos como sanos. Este mercado al igual que los mencionados anteriormente también está gobernado por el precio antes que la calidad en sí del producto

En el caso de los dried fruit snacks, nos encontramos con un consumo masivo y una baja diferenciación de calidad. Nos parece que hay una idea de calidad en la marca o en la cadena de tienda que lo distribuye más que en la calidad real o en lo natural del producto. Marcas como Sun Maid o Trader Joe serían percibidas como elementos de buena calidad.

Trail Snack: En este caso parece ser un mercado menor, pero percibido como una mezcla sana.

Se observó entonces que es en estos mercados en que tenemos la principal oportunidad de acceder por nuestra diferenciación en calidad.

La fruta que más impresionó en general fue la Frutilla, seguida por la frambuesa y luego la cereza.

Frutilla impresionó por el color y sabor (aroma), en general, se percibió como un aroma fresco muy bueno.

Frambuesa: Impresionó su sabor, aroma y apariencia general. Opiniones encontradas respecto de las pepas, algunos lo ven como natural y otros como un factor no deseado. Su valor es siempre cuestionado.



SLS Ingeniería Ltda

A continuación se presenta el resumen de las reuniones y visitas realizadas:

Empresa	Descripción Empresa y Participantes	Temas Tratados	Resultados	Compromisos
Mariani 16-05-06	Principal participante de la industria de Snacks dulces en Estados Unidos. Asistentes: Mark Kettman, Sherman Carlson, Ignacio Swett, Sebastian Monckeberg	Presentación del producto Análisis de Calidad Análisis de la situación general de la industria y de sus particulares usos.	El producto los impresiona por sus características en especial la frutilla. Los principales problemas vistos por Mariani es que su público no haría una diferencia de compra entre frutillas de calidad claramente inferiores y nuestro producto, La frambuesa la encuentra muy buena pero con una relación precio – calidad demasiado alta. En la Cereza cree que el precio de mercado por productos similares es de 3,5/lb. El producto es mucho más masivo aquí. Presenta gran interés por otros productos como mora.	Estima un potencial uso de 10.000 a 15.000 lb/mes si el precio es el adecuado. Revisaremos los precios para poder continuar con el negocio. Se comprometieron a la revisión de posibles usos. Envío de muestras de mora para la realización de pruebas. A la llegada a Chile fuimos contactados por su representante para mantener el contacto. Él nos señaló que Mariani está muy interesado en nuestro producto pero que el desarrollo del negocio tomará tiempo.
Sunsweet 16/05/06	Productores de snacks dulces. Asistentes: Mike Miguel, Sherman Carlson, Ignacio Swett, Sebastian Monckeberg	Presentación del producto Análisis de Calidad Evaluación de aplicaciones	Poseen una línea de productos masivos como Mariani pero de menor escala. Están especializados en ciruelas secas muy buenas, cerezas y guindas que compran proveedores locales. No tiene Frutillas, la que lo impresionó mucho por su riqueza en aromas y el buen color. Para el caso de Cerezas y Guindas está pagando el rango de \$3,70/ lb con unos 5c mas por la cereza.	Se presentará y evaluará con los departamentos de R&D y marketing, y requieren una revisión y ajuste de precios. Mostraron interés por Frutilla orgánica, les interesaría, quedamos de generarles muestras y enviárselas



SLS Ingeniería Ltda

Empresa	Descripción Empresa y Participantes	Temas Tratados	Resultados	Compromisos
<p>Sun Maid 17-05-06</p>	<p>Productos Snacks dulces de alta calidad Kingsburg California , Sun Maid Offices Asistentes: Normal Pattar (purchasing Manager) Sherm Carlson Ignacio Swett Sebastian Monckeberg.</p>	<p>Presentación de productos Evaluación de calidad Análisis de posibilidades</p>	<p>Poseen una línea de productos masivos pero con una marca de calidad, los valores en esta tienda son bastante bajos dejando un margen muy estrecho. Hay una apreciación clara de la calidad del producto.</p> <p>Se discute del hecho que sun Maid en si es un símbolo de calidad, y el publico espera encontrar un producto de calidad detrás de su etiqueta. Por lo que en ese concepto nuestro producto cae dentro de sus requerimientos.</p> <p>Se discute del potencial de producción que la planta tendría de realizar productos para lanzar el producto. En caso de frutillas y frambuesa.</p>	<p>Los precios deben ser revisados.</p> <p>Se quedan con varios set de muestras para evaluar calidad y usos en sus productos. Los resultados serán informados por medio del broker.</p>
<p>SunRider 18-05-06</p>	<p>Productos Naturales City of the Industries LA, SunRider office, California Asistentes: Julie Kimura, (Buyer) , Audrin Swigert, Ultra Ingridients (Sales associates), Ignacio Swett, Sebastian Monckeberg, Sherm Carlson</p>		<p>Ellos producen productos nutraceuticos y energeticos de orientación oriental. Son especialmente sensibles a las condiciones nutricionales del producto.</p> <p>Ellos requerirían certificación Kosher y están preocupados por productos orgánicos.</p> <p>Hay gran potencial de usar nuestros productos por la descripción de la forma de actuar de la empresa. Se le mostraron las características Organolépticas y nutricionales del producto por lo que están muy impresionados</p>	<p>Las muestras serán analizadas con R&D en Julio - Agosto.</p> <p>Los resultados serán entregados a través del broker.</p>



SLS Ingeniería Ltda

Empresa	Descripción Empresa y Participantes	Temas Tratados	Resultados	Compromisos
Bloomfield Bakery 18-05-06	Cereales Azusa LA Bloomfield Cereal office, California. Asistentes: Cecil Chen, (R&D cereal Manager), Audrin Swigert, Ultra Ingridients (Sales associates) Ignacio Swett, Sebastian Monckeberg, Shermann Carlson.	Presentación del producto Análisis de Calidad Evaluación de aplicaciones	Calidad sobresaliente. Poco probable para sus clientes. Aplicación en barras de cereales: es calificado el producto como muy denso, la alternativa utilizada es freeze dry.	Se realizarán pruebas con nuestra fruta para observar resultados en aplicaciones sobre cereal seco. Los resultados serán informados a través del Broker.

Uno de los puntos importantes de la Gira fue la adquisición de muestras para los desarrollos futuros y para definir además una estrategia de ventas futura.

Las siguientes imágenes muestran los formatos de presentación de algunos productos en tiendas en el mercado norteamericano:



Envase de Snack de arándanos y mezclas de berries Sun Swett (visitado en la Gira)



Envase de Snack de mezclas de frutas deshidratadas tipo liofilizado



SLS Ingeniería Ltda



Empaque de guindas y cranberries tipo Sweet dried de Deerfield Farms



Empaque de guindas y cranberries en tiendas de especialidad



Cerezas tipo swett dried Trader Joe



Barras de cereales con frutas deshidratadas

Como actividad adicional, aprovechando la cercanía al principal mercado de distribución de productos deshidratados en formato tipo snack, se realizó un análisis de precios, formas de presentación, etc. En el siguiente cuadro se resumen los resultados obtenidos del análisis de productos similares presentes en el mercado norteamericano:



SLS Ingeniería Ltda

Producto	Marca	Grs envase	Clasificación	Precio ch\$/Kg	US\$/Kg
Cherry cluster	Trader Joe's	369	Cereal con cerezas	5.107	9,46
Apple Cherry cranberry	Clif Bar	68	Barra cereal	7.862	14,56
Simply Almond Cashews & Cranberry	Trader Joe's	454	Trail Mix	5.103	9,45
Cherry pie	Lära Bar	48	Barra cereal	14.513	26,88
Dried Raspberry	Trader Joe's	113	Barra fruta	9.510	17,61
Golden Berry Blend	Trader Joe's	227	Mix frutas: cherry, cranberry, blueberries, pasas	7.113	13,17
Cherries unsweetened	Just Morello Cherrys	113	Fruta (cereza sin azúcar)	10.943	20,27
Cranberry C Monster	Odwalla	62	Barra cereal	11.235	20,81
Sweet Dried tart cherries	Whole Foods	322,34	Fruta (guinda en clamp shell)	14.256	26,40
Dried Unsweetened Cran	Whole Foods	204,3	Fruta (Cranberry en clamp shell)	23.789	44,05
Berry Blend	Sun Sweet	142	Blueberry, cranberry, cherries y raspberries	11.218	20,77
Cherries Sweet & Tart	Sun Sweet	142	Fruta	11.218	20,77
Sweet Dried Blueberry	Sun Sweet		Fruta	S/D	S/D
Cereal Toppers	Cereal toppers	56	Frambuesa lio y manzana seca	38.475	71,25
Cereal Toppers	Cereal toppers	56	Frutilla lio y Banana	38.475	71,25
Cereal Toppers	Cereal toppers	56	Arándano, Frambuesa y Banana	38.475	71,25
Organic fruit snack	Kettle Valley	20	Barra orgánica de manzana con saborizante org nat, conc de zanah purple, conc frutilla y conc limón	13.230	24,5
Fruit Bar Apple Cherry	Earth Balance	40	Barra de manzana y cereza (puré de manzana, manzana conc y conc cereza, sin adición azúcar, sal o grasas	20.115	37,25

g) Ventas

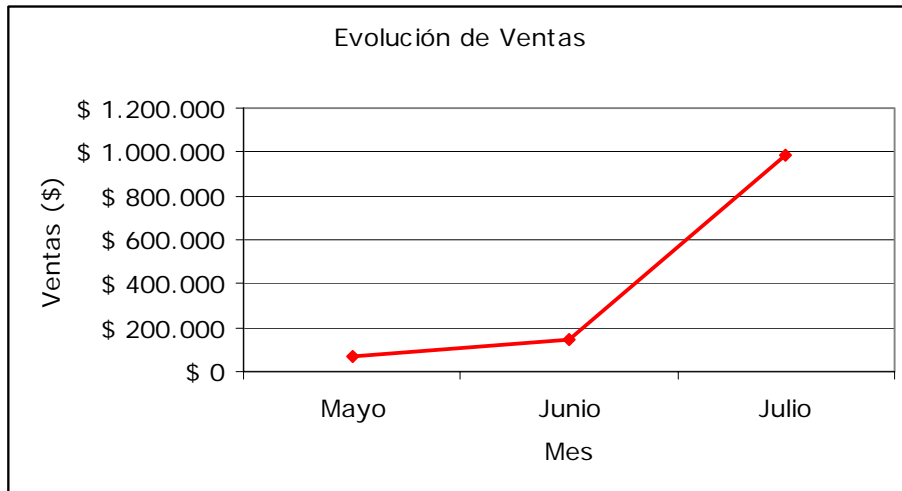
No se han concretado ventas en el mercado externo a la fecha. Ya existe el compromiso de venta de 2.000 Kgs a Alemania como se mencionó con anterioridad, para lo cual nos encontramos a la espera de la orden de compra, el compromiso de compra fue anunciado en forma electrónica y se adjunta en el Anexo 6.

En el mercado interno, muestras de frambuesa y arándanos comercializadas vía Agroindustrial Las Tres Erres ya fueron pre-aprobadas y nos encontramos actualmente en proceso de cotización a la espera de la aprobación de una compra de 15 tons.

Se iniciaron las ventas en el mercado interno en el mes de mayo, las que han tenido un sostenido crecimiento en los meses posteriores según se muestra en el gráfico siguiente.



SLS Ingeniería Ltda



El siguiente cuadro muestra las ventas que se han concretado a la fecha:

N° Factura	Cliente	RUT	monto	Emisión
5	Beatriz Molina	8.419.111-6	\$ 70.447	31-05-2006
6	Rocco	77.920.440-5	\$ 47.695	02-06-2006
7	Multifood	77.010.990-6	\$ 12.900	15-06-2006
8	Claudia Huber	7.811.447-9	\$ 60.262	20-06-2006
	Boletas Venta detalle	-	\$ 57.200	Jun-06
9	Patricia Martini	9.448.470-7	\$ 77.000	03-07-2006
10	Beatriz Molina	8.419.111-6	\$ 102.000	04-07-2006
11	Claudia Huber	7.811.447-9	\$ 45.220	05-07-2006
12	Madreselva	77.324.790-0	\$ 110.000	06-07-2006
13	Sandra Borsarelli	8.822.914-2	\$ 34.800	07-07-2006
14	Las Tres Erres	78.159.820-8	\$ 23.657	11-07-2006
15	Rocco	77.920.440-5	\$ 36.700	14-07-2006
	Boletas Venta detalle	-	\$ 96.000	Jul-06
16	Madreselva	77.324.790-0	\$ 134.613	
18	Beatriz Molina	8.419.111-6	\$ 308.994	31-07-2006
19	Comercial Multiexpress	77937650-0	\$ 56.549	31-07-2006
20	Claudia Huber	7.811.447-9	\$ 58.177	31-07-2006

El monto total de ventas alcanza \$ 1.332.314, lo que equivale en forma aproximada a 240 Kgs de fruta deshidratada. Existe además el compromiso de compra por 700 Kgs por parte de Frutare, Beatriz Molina, quienes emitieron una orden de compra por este monto distribuido mensualmente en partes iguales por los próximos 10 meses. Se adjunta Orden de Compra en 11.



SLS Ingeniería Ltda

h) PROYECTO DE PREINVERSIÓN

Corresponde a la contratación de servicios externos de apoyo al desarrollo de la ingeniería del proceso industrial. A fin de desarrollar el material de presentación del proyecto a inversionistas futuros

Se desarrolló un proyecto de preinversión para una producción industrial de 400 Tons / año.

Se subcontrató dos empresas de diseño de equipos y maquinarias como asesores en este proyecto a fin de estimar de la mejor forma los gastos en inversión. Las principales inversiones que considera el proyecto corresponden al equipo de deshidratación convencional, para el cual nos apoyamos en la Empresa Nifco y al diseño del equipo de deshidratación osmótica, el cual no se encuentra disponible en el mercado convencional de maquinarias por ser equipos de diseño y aplicaciones especiales, por lo que se solicitó al Ingeniero Javier Anabalón, el diseño de Ingeniería permita el escalamiento industrial en la mejor medida de los equipos actuales.

En base a esta información y a las actuales condiciones de mercado se desarrolló el Proyecto de Factibilidad técnico-financiera con todos sus detalles, de manera tal que pueda ser utilizado en la integración de inversionistas a la empresa. Se adjunta Análisis de Factibilidad Económica en Anexo 12

i) Actividades adicionales a las propuestas originalmente.

1. Actualización y validación de las estrategias de comercialización y promoción: recopilación de información de mercado actualizada (Gerente Proyecto)

Se realizó una profundización en el estudio del mercado de deshidratados tanto a nivel interno como en los mercados objetivos, tomando como base definir las actuales estrategias de comercialización, aplicaciones, Precios de Venta y volúmenes transados. Se adjunta en Anexo 14.



SLS Ingeniería Ltda

2. Desarrollo de Material de Capacitación y Capacitación del Personal Contratado.

Esta actividad fue desarrollada por un Ingeniero en Alimentos que fue contratado a partir del mes de Agosto como apoyo en producción. Los cursos desarrollados, se presentan en mayor detalle en el Anexo 15 y corresponden a los siguientes:

1. Manipulación e Higiene
2. Control de Procesos.
3. Proceso de Deshidratación

Todo el personal estable y de apoyo en producción y laboratorio fue entrenado en base a los cursos nombrados anteriormente y evaluados para asegurar el entendimiento de los conceptos.

3. Desarrollo del Sistema de Aseguramiento de Calidad

Se desarrolló el Sistema de Aseguramiento de Calidad basado en Buenas Prácticas de Manufactura como base para la implementación de un Sistema HACCP, requisito de exportación y prontamente requisito también para el mercado interno. El sistema fue documentado y se definieron los registros a llevar. Lo que se ha mantenido desde el inicio de la producción en perfecto funcionamiento.



SLS Ingeniería Ltda

Resumen estado final de actividades:

La siguiente Carta Gantt muestra a modo de resumen cómo fue la evolución del proyecto en relación a las actividades planteadas originalmente. Las líneas en color morado bajo las barras de ejecución en verde muestran el programa original.

Carta Gantt término de Proyecto:

Task	Task Name	Duration	3rd Quarter			4th Quarter			1st Quarter			2nd Quarter			3rd Quarter		
			Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	
1	Administración Proyecto - Empresa	1098d	[Green bar from Jul to Aug]														
2	Patentamiento tecnología	1101d	[Green bar from Jul to Aug]														
3	Puesta en marcha	1059d	[Green bar from Jul to Aug]														
4	Acondicionamiento planta piloto	165d	[Green bar from Aug to Sep]														
5	Resolución Sanitaria	45d	[Green bar from Sep to Oct]														
6	Producción	860,9d	[Green bar from Oct to Jun]														
7	Gestión Comercial	1104d	[Green bar from Oct to Aug]														
8	Establecimiento contactos brokers y clientes	906d	[Green bar from Oct to Jun]														
9	Producción y envío de muestras	1047d	[Green bar from Oct to Jun]														
10	Investigación y desarrollo	900d	[Green bar from Oct to Jun]														
11	Desarrollo Imagen Corporativa	93d	[Green bar from Oct to Nov]														
12	Desarrollo Material Promocional	285,83d	[Green bar from Nov to Feb]														
13	Giras comerciales	39d	[Green bar from Mar to Apr]														
14	Ventas	371,97d	[Green bar from Apr to Aug]														
15	Proyecto Preinversión	270d	[Green bar from Apr to Jun]														
16	Informe Final Capital Semilla	93d	[Green bar from Jul to Aug]														

En términos generales, todas las actividades se realizaron en un 100%, el proyecto se desarrolló de acuerdo a lo planteado originalmente, pero, se observa un retraso en la ejecución de algunas actividades tales como: desarrollo del Material Promocional, Gira Comercial y Ventas.

El inicio de las ventas se retrasó en aproximadamente 5 meses debido a que en primer lugar se hizo complicada la producción a nivel industrial en la primera planta por un problema de espacio físico. Luego, a nivel interno hubo un especial retraso por tratarse de la incorporación de un producto nuevo en Chile que requiere de un gran esfuerzo para ser introducido al mercado, especialmente porque los precios son más elevados que aquéllos a los que el consumidor industrial y detallista acostumbra en el país.

También hubo un retraso en las actividades de realización de la Gira Comercial a Estados Unidos, debido a que, como se mencionó anteriormente, se presentaron ciertas limitaciones por parte del broker elegido en USA, por sus requerimientos de



SLS Ingeniería Ltda

exclusividad y un aumento en las tarifas acordadas inicialmente. El tema fue solucionado, y fue posible la realización de la Gira recién en el mes de mayo, comenzando en esta fecha en Estados Unidos con la gestión de ventas directa, por lo que solicitamos oportunamente la extensión del plazo de ejecución del proyecto en un mes, de forma que permita continuar con el envío de muestras y concretar algún acuerdo de ventas en el exterior y al mismo tiempo de mejorar el nivel de ventas en Chile.

El retraso en el desarrollo del material promocional se debió a un retraso por parte de la empresa de diseño, que no se tradujo en consecuencias inesperadas para el proyecto puesto que también, y por razones no relacionadas a ésta, se atrasó la Gira Comercial para la cual se debía contar con este material de apoyo. De todas formas decidimos tomar medidas y se continuó trabajando en el diseño y material promocional con la Empresa Ideo Publicidad.



SLS Ingeniería Ltda

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

Resultados esperados asociados a los objetivos específicos.

Objetivos Específicos	Indicadores de Resultado
<ul style="list-style-type: none"> Patentar en Chile la tecnología de producción desarrollada por los proponentes, ampliada en sus aplicaciones a otros procesos tecnológicos de importancia en el sector industrial. 	<ul style="list-style-type: none"> Contar al término del Proyecto con la Patente en trámites de aprobación: Se adjuntan documentos que acreditan la presentación de patente y seguimiento de etapas posteriores. Anexo 1
<ul style="list-style-type: none"> Concretar ventas y mostrar a la empresa como un proveedor serio, responsable, comprometido con el medio ambiente, con alto nivel de calidad y con la capacidad de generar soluciones competitivas para los usuarios finales. 	<ul style="list-style-type: none"> Establecer contactos con a lo menos dos brokers, potenciales clientes y/o potenciales representantes en cada mercado: Contactos establecidos, se adjuntan comprobantes de comunicación electrónica en Anexo 16 Validar comercialmente los prototipos desarrollados, lograr la aprobación de clientes y determinar el precio de venta: Los prototipos fueron aprobados comercialmente, se adjuntan comprobantes de comunicación electrónica declarando aprobación de clientes en Anexo 17
<ul style="list-style-type: none"> Lograr con éxito el funcionamiento comercial y técnico de la planta piloto de producción de berries finos deshidratados. 	<ul style="list-style-type: none"> Contar con una Planta piloto funcionando y en capacidad de obtener productos vendibles y de calidad acorde al mercado: Se cuenta con Resolución Sanitaria al día: Anexo 2 Ventas de productos y envío de muestras industriales. Se adjuntan documentos de venta y de envío de muestras en Anexos 18 y 19, respec



SLS Ingeniería Ltda

Indicadores cualitativos y Cuantitativos asociados a resultados y Metas esperados

Resultados y Metas	Indicadores cuantitativos y cualitativos
Nivel de Ventas del Negocio	<ul style="list-style-type: none">• Un 30 % de la producción se destinará a muestras de desarrollo de mercados, promoción y difusión. Se cumplió plenamente con este indicador, destinando un 30% de la producción a actividades de difusión y desarrollo de mercados.• Se alcanzará una venta mínima de 1000 kg (ventas y compromisos de venta vía orden de compra) durante el período de ejecución del proyecto. La venta alcanzada es de 240 Kgs de fruta deshidratada, y se cuenta con los compromisos de compra que permiten dar cumplimiento a este indicador. Se adjunta en Anexo 18 facturas de venta y en Anexo 12 orden de compra futura.
Participación del mercado Chileno e internacional	<ul style="list-style-type: none">• Introducir el producto al mercado chileno, con ventas y compromisos de ventas de a lo menos 1000 Kg de producto. La venta alcanzada es de 240 Kgs de fruta deshidratada, pero se cuenta con los compromisos de compra que cumplen con este indicador.• En el mercado internacional, al término del proyecto se debe contar con al menos 2 compromisos de ventas futuras con prescripción de volúmenes y calidad: Este indicador se cumple sólo en un 50%, contando a la fecha con sólo un compromiso de compra en el mercado internacional, específicamente Alemania.
Número de empleos	<ul style="list-style-type: none">• Generación de al menos 3 empleos de condición permanente en el primer año. Se generaron 4 empleos de condición permanente durante la producción. Al término del proyecto se decidió mantener a una de las personas, quien cuenta con mayor preparación, a la espera de concretar alguna de las ventas de mayor volumen.



SLS Ingeniería Ltda

Resultados asociados a las actividades programadas.

Actividades	Fecha Programada	Indicadores de resultados	Resultados Obtenidos
<u>Administración.</u>	Durante toda la ejecución del proyecto.	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con los objetivos e indicadores de resultados planteados en el Proyecto.• Administrar exitosamente la producción y finanzas para cumplir con los plazos y volúmenes de producción y ventas establecidos como indicadores.	Logrado: El cumplimiento de los objetivos e indicadores se expresó anteriormente. La producción y finanzas fueron administradas en función del cumplimiento de éstos.
<u>Patentamiento de la Tecnología.</u>	31-Jul-06	<ul style="list-style-type: none">• Al término del proyecto se debe contar con la Patente al menos en trámites de aprobación.	Logrado: La patente fue presentada en Julio del 2005 y ha avanzado en el proceso según los plazos otorgados por el Departamento de Propiedad Industrial. Se adjunta en Anexo 1 el documento que acredita la presentación de la misma, así como también documentos que acreditan la continuidad en las etapas respectivas propias del procedimiento de tramitación.



SLS Ingeniería Ltda

Actividades	Fecha Programada	Indicadores de resultados	Resultados Obtenidos
<p><u>Gestión Comercial</u></p> <p>Considera las siguientes etapas:</p> <p>1. Establecimiento de contactos con brokers, clientes y distribuidores</p> <p>2. Validación comercial</p> <p>3. Producción y envío de Muestras como estrategia de penetración de mercados</p>	<p>01-Mar-06</p> <p>01-Mar-06</p> <p>01-Mar-06</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer contactos con brokers, potenciales clientes y potenciales representantes en cada mercado, comprobantes de comunicación electrónica. • Validar comercialmente los prototipos desarrollados, lograr la aprobación de potenciales clientes y determinar el precio de venta. <p>Se debe contar con fecha 01 Mar 2006 con comprobantes de envío de muestras.</p>	<p>A contar del mes de Agosto del 2005 se han establecido contactos en los diferentes mercados, al mes de Marzo del 2006, ya se habían establecido contactos en todos los mercados propuestos. Ver en Anexo 16</p> <p>A contar del mes de Enero del 2006 el producto fue validado comercialmente. Ver Anexo 17</p> <p>A contar del mes de Septiembre del 2005 se comenzó con el envío de muestras, al mes de Marzo del 2006, ya se habían enviado muestras a todos los mercados propuestos. Ver Anexo 19</p>



SLS Ingeniería Ltda

Actividades	Fecha Programada	Indicadores de resultados	Resultados Obtenidos
<p><u>Gestión Comercial (etapas)</u></p> <p>4. Desarrollo de la Imagen Corporativa</p> <p>5. Desarrollo de material promocional: página web y cuadernillo de productos</p> <p>6. Actividades de Investigación y desarrollo, apoyo a la estrategia de Comercialización basada en un desarrollo por productos</p>	<p>30-Abr-06</p> <p>30-Mar-06</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de marcas de los productos • Contar con página web y cuadernillo de productos 	<p>Se presentaron los registros de la marca de establecimiento industrial y de producto "FRUTCONCEPT" (mixta), ambas de propiedad de SLS Ingeniería Ltda, las que fueron publicadas con fecha 02-12-2005, con el Rol N° 362-06 y 351-06, respectivamente. Posteriormente se contestó a las oposiciones el 16 de marzo del 2006. A contar de esta fecha se espera la resolución correspondiente (Anexo 21)</p> <p>Con fecha 30 de marzo (retraso en 1 mes) se concretó el desarrollo del cuadernillo de productos (Ver Anexo 9). Con un retraso de aproximadamente 2 meses, se activó la página web www.frutconcept.com durante el mes de mayo, tanto en el idioma inglés como español, esto se debe a un retraso por parte de la agencia de publicidad contratada.</p> <p>Actividad realizada siguiendo un curso normal en función de las necesidades de desarrollo para los diferentes clientes.</p>



SLS Ingeniería Ltda

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

i) Síntesis Comercial. El siguiente cuadro resume los contactos y visitas realizados durante el proyecto, así como también los contratos que se han cerrado y los que se encuentran actualmente en negociaciones:

Chile y Sudamérica – Aplicación de frutas como Ingrediente

Empresa	Contacto	Fecha primer contacto	Actividades realizadas	Estado de negociaciones
Laso (Argentina, barras de cereales)	Eugenia Carrazo	30 nov 2005	Reunión de presentación de productos Desarrollo de barras de cereales Envío de muestras Cotización por ventas de 120 Kgs mensuales Recontacto por resultados obtenidos	Abortado, deciden finalmente la incorporación de frutillas liofilizadas de producción propia a sus cereales.
Saporiti (Argentina, ingredientes)	Adriana Ferretti	30 nov 2005	Reunión de presentación de productos como ingredientes para la industria de alimentos, en sus formas de Snaks o utilizaciones industriales.	Se mantiene el contacto, no hubo éxito en el sector industrial por lo que se está desarrollando la venta como producto de especialidad.
Parmalat (Industria láctea Chile)	Pablo Achurra	02 dic 2005	Reunión de presentación de productos Recontacto por resultados obtenidos	No se concretan ventas
Surlat (Industria láctea Chile)	Javier Pérez Amurrio	02 dic 2005	Reunión de presentación de productos Recontacto por resultados obtenidos	No se concretan ventas
Cereales Hoffmann	Delfín Pérez	Marzo 2006	Reunión de presentación de productos	Pendiente: Presentaron gran interés en nuestros productos pero solicitaron un contacto posterior al mes de agosto 2006 puesto que podrían incluirlos en sus desarrollos para el año 2007



SLS Ingeniería Ltda

Empresa	Contacto	Fecha primer contacto	Actividades realizadas	Estado de negociaciones
Galletones Nutrabien		12-12-05	Reunión de presentación de frutas. Envío de muestras.	Abortado, deciden trabajar con otras frutas de menor densidad
Cereales Quacker	Pamela López – Mariana Bravo	15-03-06	Reuniones de presentación de producto, desarrollo y avance. Se desarrolló un producto cubeteado aprobado por marketing sin reparos. Se presentaron especificaciones, condiciones de venta y capacidad de producción.	Pendiente: en espera de resultados de desarrollo de productos de menor densidad
Chocolatería EntreLagos	Tiglad Montecinos	12-05-06	Reunión de presentación de frutas, solicitan desarrollo de grajeado.	Pendiente presentación de grajeado para el mes de agosto
Mazapanes Sta Ignacia	Patricia Hevia	31-05-06	Reunión de presentación de frutas. Envío de muestras.	Reunión programada para segunda semana de agosto.
Nestlé - Helados	Manuel Rosende	09-05-06	Reunión de presentación de frutas. Solicitan desarrollo especial de frutas para aplicaciones en helados.	Enviada muestra, pruebas en helados a fin de junio. Piden recontactar para el desarrollo de helados con frutas para el verano, que se iniciará después del 28 de agosto
Caféxpress	Ignacio Muñoz	21-06-06	Reuniones de presentación de productos y acuerdos de trabajo conjunto.	Formalizadas Ventas. Se cerró negocio por 300 Kgs de arándano deshidratado. Ellos aportan la materia prima.
Chocolatería Patagonia	Abel Sepúlveda	30-06-06	Reunión de presentación de frutas. Envío de muestras.	Cotizando guindas deshidratadas.
Agroindustrial Las Tres Erres	Viviana Hernández	06-07-06	Reuniones de presentación de productos y acuerdos de trabajo conjunto. Envío de muestras de 1Kg para desarrollo de negocios	Concretado, actuarán como nuestros representantes en el mercado interno a nivel industrial.
D&S	Manuel López	06-07-06	Se asiste a reunión. Se enviaron muestras.	Pendiente, en espera de evaluación de producto.
Helados San Francisco	Marcela Lyon	14-07-06	Realizado contacto directo y envío de muestras y especificaciones	Depende de resultados en prueba de helados



SLS Ingeniería Ltda

Chile – Tiendas de especialidad

Tienda de especialidades	Contacto	Fecha primer contacto	Actividades realizadas	Estado de negociaciones
Frutare	Beatriz Molina	21-03-06	Reunión de presentación de fruta, cotización, ventas. Ellos nos piden desarrollos especiales de barras de fruta	Formalizadas ventas: Entregando permanentemente frutos deshidratados, ponen orden de compra por 700 Kg de fruta
Madre Selva	Timothy Bates	08-06-06	Reunión de presentación de fruta, cotización, envío de muestras y ventas.	Formalizadas Ventas. Solicitan muestras para desarrollo del mercado canadiense.
Multifood	Robert Heran	06-06-06	Reunión de presentación de fruta, cotización, envío de muestras y ventas.	Formalizadas Ventas. Distribuidor zona sur a contar del mes de julio.
Tostaduría Puerto Varas	Claudia Huber	15-06-06		Formalizadas Ventas.
El Huerto Azul	Patricia Martini	01-07-06	Reunión de presentación de productos. Evaluación para posibles aplicaciones en chocolatería	Formalizadas Ventas.
Nuez y Guinda	Francisco Bernejo	10-05-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Cotizando, Pendiente respuesta
Sandra Borsarelli	Sandra Borsarelli	28-06-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Formalizadas Ventas para aplicación en productos naturales cosméticos
Dellanatura Market	Daniela Rocco	15-05-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Formalizadas Ventas
Kaska Nueces	Nelson Katanella	31-05-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Enviada cotización, pendiente respuesta
Bio Campo	Javier Quiñones	31-05-06	Entregadas muestras muy interesados	Enviada cotización, pendiente respuesta
Aperitivo Chile	Rodrigo Bustos	21-06-06	Entregadas muestras de fruta, distribuyen a restaurantes	Enviada cotización, pendiente respuesta
Pachamamaommm	Sonia Arciniegas	30-06-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Pide recontactar en Septiembre, presenta gran interés en frutas desarrolladas en base a fructosa.
Tostaduría Topuva	Alejandra Contreras	15-06-06	Reunión de presentación de productos. Entregadas muestras	Pide recontactar en Septiembre, presenta gran interés en frutas



SLS Ingeniería Ltda

USA y otros países fuera de Sudamérica

Empresa	Contacto	Fecha primer contacto	Actividades realizadas	Estado de negociaciones
Kataoka (brokerage Japón)	Fumihiko Gotoh	29-11-05	Reunión de presentación de productos Envío de muestras a Japón Recontacto por resultados obtenidos	Abortada
TropExtrakt (trader Alemania)	Ingo Kniepert	13-12-05	Envío de muestras, conferencia telefónica para definir capacidades de producción	Se firma acuerdo de representación con su cliente Sun Snack (Anexo 24)
DKSH Suiza	Stephen Bleich	24-02-06	Envío de muestras, conferencias telefónicas	Abortada, exigen exclusividad en Europa.
DKSH Australia	Mary Tregrove	06-03-06	Envío de muestras, conferencias telefónicas. Desarrollos varios para clientes en Australia.	Pendiente: en espera de resultados de evaluación de muestras de soft vegetales. Pendiente confirmación de interés en productos orgánicos.
Sun Snack- TropExtrakt (trader Alemania)	Ingo Kniepert	09-03-06	Envío de muestras, conferencias telefónicas	Concretada, en espera de formalización de orden de compra. Confirman pedido por 2.000 Kgs
TOYO Regional Advancement. (brokerage Japón)	AKIE NAITO	10-03-06	Reunión de presentación de productos Envío de muestras a Japón Recontacto por resultados obtenidos	Abortada
Sun Maid - USA Carlson	Shermann Carlson	16-05-06	Reunión de presentación de productos en la Gira Comercial a USA, envío de muestras y precios.	Pendiente: en espera de resultados de evaluación de muestras recibidas los primeros días de julio.
Sun Rider – USA Carlson	Shermann Carlson	18-05-06	Reunión de presentación de productos en la Gira Comercial a USA, envío de muestras y precios.	Pendiente: en espera de resultados de evaluación de muestras entregadas en la gira comercial.
Mariani	Mark Kettmann	16-05-06	Reunión de presentación de productos en la Gira Comercial a USA. Contacto posterior representante en Chile	Pendiente: Manifiestan interés de trabajo conjunto a iniciarse no antes de la próxima temporada



SLS Ingeniería Ltda

ii) Material y Actividades de Difusión

En el Anexo 8 se incluye el Material Promocional desarrollado, entre ellos:

1. Folleto de presentación de productos
2. Envío de muestras con etiquetas distintivas
3. Página web

iii) Cartera de clientes a la fecha.

1. Frutare, Beatriz Molina, distribución y venta de productos secos y deshidratados
2. Dellanatura Market, tienda de especialidad
3. Multifood, Robert Heran, distribución y venta de productos secos y deshidratados
4. Tostaduría Puerto Varas, Claudia Huber, distribución y venta de productos secos y deshidratados
5. El Huerto Azul, Patricia Martini, Tienda de especialidades y chocolatería
6. Madreselva producción y comercialización de productos agrícolas, Timothy Bates, tienda de especialidad
7. Sandra Borsarelli, productos cosméticos naturales, tienda de especialidad
8. Agroindustrial Las Tres Erres, distribución y venta de productos secos y deshidratados
9. Comercial Multiexpress, deshidratados bañados en chocolate.

iv) Ingresos obtenidos, flujos y punto de equilibrio.

Los Ingresos obtenidos mensualmente, tomando el mes con mayor nivel de ingresos alcanzan los \$ 981.710. Tomando un precio promedio de venta de US\$ 10,67, correspondería aproximadamente a una producción de 170 Kgs de fruta. Según lo que se presenta a continuación, se requiere para alcanzar el equilibrio una venta de al menos 1.420 Kgs/ mes.

El punto de equilibrio de la operación se obtiene en base al siguiente cuadro resumen. Simulando un mes de operación Normal:



SLS Ingeniería Ltda

Ingresos Operación

Ingresos por venta (1.420 Kgs, precio venta prom: US\$ 10,67)

8.139.960

Gastos de administración y operación

Costos directos

5.946.156

Costos Fijos

Arriendo	200.000
Sueldo Sandra	1.100.000
Sueldo Pamela	332.500
Bancarios	7.300
Mantenición	35.000
Gastos Generales	35.000
Servicio Contables	21.000
Otros Materiales	40.000
Int + fono+ alarma	110.000
Bencina	35.000
Envio Muestras	50.000
Análisis externos	30.000
Agua	45.000
Traslados	60.000
Electricidad	35.000
Imprevistos: 2,5%	53.395
	2.189.195

Total Ingresos	8.139.960
Total Ventas	8.135.351
Margen	4.609

v) N° de empleos estables generados.

Se generaron 2 empleos estables: Sandra Bock, Pamela Díaz, responsable de producción

vi) Alianzas estratégicas generadas.

1. Se firma contrato de representación en Estados Unidos con broker de vasta experiencia en el área de deshidratados (Carlson Inc). Ver Anexo 10.
2. Se firma Convenio de Protección de Cliente, con representante en Alemania Tropextrakt – Sun Snack. Ver Anexo 24.



SLS Ingeniería Ltda

Facturas de venta se presentan en Anexo 18.

Alianzas Comerciales se presentan en Anexo 10 (USA) y Anexo 24 (Tropextrakt – Alemania).

V. Labor del patrocinador.

- i) Evaluación del proyecto y del emprendedor. Se adjunta en Anexo 25
- ii) Carta del emprendedor respecto a la significancia del apoyo del patrocinador. Se adjunta en Anexo 26.
- iii) Actas de las reuniones y visitas realizadas entre patrocinador y emprendedor se adjuntan en Anexo 27.



SLS Ingeniería Ltda

ANEXOS

- Anexo 1: Documentos que acreditan la continuidad en las etapas respectivas propias del procedimiento de tramitación de patente de invención
- Anexo 2: Resoluciones sanitarias
- Anexo 3: Especificaciones de producto (USA)
- Anexo 4: Etiqueta Carlson
- Anexo 5: Etiqueta Tropextrakt
- Anexo 6: Comprobante de confirmación de compra Tropextrakt
- Anexo 7: Tabla resumen de muestras enviadas
- Anexo 8: Desarrollo de Imagen Corporativa
- Anexo 9: Material Promocional
- Anexo 10: Acuerdo de trabajo con Carlson
- Anexo 11: Orden de compra Frutare
- Anexo 12: Análisis de Factibilidad económica
- Anexo 13: Gestiones con Inversionistas
- Anexo 14: Análisis de Mercado
- Anexo 15: Cursos de capacitación – Listas de Asistencia
- Anexo 16: Comprobantes de Contactos establecidos
- Anexo 17: Comprobantes electrónicos de aprobación de clientes
- Anexo 18: Facturas de Ventas
- Anexo 19: Comprobantes de Envío de muestras
- Anexo 20: Análisis Microbiológicos de producto
- Anexo 21: Trámites Marca comercial
- Anexo 22: Envío muestras SA Carlson posterior a la Gira



SLS Ingeniería Ltda

Anexo 23: Mail con nuevos precios a SA Carlson

Anexo 24: Contrato de protección de Cliente TropExtrakt, Frutconcept

Anexo 25: Patrocinador: Evaluación del Proyecto y Emprendedor.

Anexo 26: Carta del emprendedor respecto de la labor del patrocinador

Anexo 27: Actas de reunión Patrocinador - Emprendedor