

Informe Rendición

Código del proyecto	: 207- 6361
Título del proyecto	: Misión tecnológica Análisis del mercado Brasileño: Tecnologías, Diseños y Comercialización.
Empresa Gestora	: Hamburg S.A.
Fecha	: 12 Octubre 2007

1 PERIODO DE EJECUCIÓN

Fecha Salida: 04 de Agosto 2007, vía Terrestre, trayecto Temuco – Santiago.

Fecha Llegada: 11 de Agosto 2004, vía Aérea, trayecto Santiago – Temuco.

2 IDENTIFICACIÓN DE EMPRESARIOS QUE PARTICIPARON EN LA MISIÓN TECNOLÓGICA.

Empresa	RUT empresa	Nombre participante
Hamburg S.A.	96.691.590-0	Vanessa Verdugo Osorio
Constructora Madmass Ltda.	78.304.140-5	Martín Serrano Soto
Maderas Peterman	07.053.453-3	Rafael Peterman Mery
Diferro	12.638.522-6	Francisco Melo Castillo
Artetosco	13.111.632-2	Luciano Monsalve Pasmíño
Muebles Grupo Antu	51.045.150-3	Julián Alonso Mariano
Agustín Gutiérrez Celedón	10.511.739-6	Agustín Gutiérrez Celedón
Juan Guerrero Celedón	09.678.546-1	Juan Guerrero Celedón
Edgardo Schneider Vasquez	10.562.841-2	Edgardo Schneider Vasquez

Maria Tatín Victoriano	09.202.377-k	Daniel Gavilán Castillo
---------------------------	--------------	-------------------------------

3 GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE LA MISIÓN TECNOLÓGICA

Nº	Actividad	Número Participantes	Grado Cumplimiento (*)	Detalle u observación
1	City Tour	10	Extra-programado	Esta actividad se encontraba abierta para que cada participante pudiera reconocer el entorno en forma libre e individual. Finalmente se acordó contratar un servicio de City tour para el grupo completo, lo cual permitió recorrer los principales puntos comerciales y culturales del centro de la ciudad. Esta actividad tuvo una duración aproximada de 3 horas.
2	Feria Internacional Fenavem	10	Satisfactorio	Se realizó esta visita según lo planificado, haciendo el recorrido por los stands dispuestos en forma alternada por dos días.
3	Feria Internacional Techmovei	10	Satisfactorio	Se realizó esta visita según lo planificado, haciendo el recorrido por los stands dispuestos en forma alternada por dos días.
4	Feria Insumos Tapicería	10	Extra-programado	Esta feria se encontraba inserta en el mismo recinto de realización de la Feria Fenavem, permitiendo visitar en forma paralela y conocer materiales e insumos utilizados en el proceso de

				tapicería de muebles.
5	Congreso Industria Moveleira	10	Satisfactorio	Se asistió a las dos jornadas previstas de Congreso con el total de los participantes de la Misión Tecnológica.
6	Visita Fábrica Omil	10	Satisfactorio	Esta visita fue dirigida por el Gerente Comercial y Gerente de Exportación de la empresa, quienes guiaron a la comitiva Chilena por todo el proceso productivo.
7	Visita empresa Benecke	10	Extra-programado	Esta empresa fue contactada en el transcurso de la Misión Tecnológica. Empresa dedicada principalmente a la fabricación e instalación de calderas y secadores de madera, lo cual responde directamente al interés manifestado inicialmente por el grupo de participantes.
8	Centro Comercial Iguatemí	10	Normal	Este centro comercial no cumplía con las expectativas diseñadas en el ámbito de la comercialización de productos derivados de la madera. Por tanto, se realizó una breve visita de inspección, identificando el lugar y sin invertir más tiempo del necesario.
9	Centro comercialización "Rua Sampaio"	10	Extra-programado	Esta visita complementó el día de inspección de métodos de comercialización, planificado inicialmente en el centro comercial Iguatemí. Esta visita consiste en el recorrido de una reconocida calle de la ciudad, la cual

				concentra por una longitud aproximada de 3 cuadras (por ambos costados), tiendas especializadas en venta de muebles, de diversos tipos.
--	--	--	--	---

(*) El grado de cumplimiento fue clasificado de la siguiente manera:

Extra-programado: actividad adicional al itinerario previamente programado y propuesto a INNOVA.

Satisfactorio: actividad realizada en concordancia al compromiso presentado ante INNOVA.

Insatisfactorio: no realizada y comprometida en la propuesta presentada a INNOVA.

4 LOGROS DESTACABLES DE LA MISIÓN TECNOLÓGICA.

Empresa	Logro destacable
Hamburg S.A.	Amplitud de contactos de cooperación técnica con entidades líderes del sector maderero en Brasil.
Constructora Madmass Ltda.	Apreciar la organización y eficiencia del tiempo del empresario brasileño.
Maderas Peterman	Conocer tecnología de punta para solucionar problemas productivos específicos y determinantes en el rubro del mueble y la madera.
Diferro	Establecer lazos de confianza para posteriores relaciones comerciales entre los miembros participantes de la Misión.
Artetosco	Reconocer el diseño como una sólida herramienta competitiva, sobre los materiales utilizados.
Muebles Grupo Antu	Se percibe la profesionalización en la Industria del Mueble como una importante herramienta de diferenciación con el mercado nacional.
Agustín Gutiérrez Celedón	Conocer la importancia de la incorporación de tecnología para aumentar la productividad y mejorar la calidad de los productos.
Juan Guerrero Celedón	Esta experiencia amplía la visión del empresario y favorece la innovación en la empresa.
Edgardo Schneider Vásquez	Se logró visualizar en terreno, la estrategia de comercialización del productor brasileño, el cual orienta su producción y sistema de ventas en la satisfacción del cliente.
Maria Tatín Victoriano	Conocer tecnología de punta especializada en el rubro de muebles. Valorar el cuidado de las terminaciones finales de los productos.

5 RESULTADOS Y CONCLUSIONES (EN TÉRMINOS GENERALES Y ESPECÍFICOS).

-  La experiencia vivenciada de participación de una Misión Tecnológica se palpa como uno de los mejores métodos de transferencia tecnológica experimentado por los participantes.
-  El conocer países líderes del mercado productivo específico, se presenta como una extraordinaria oportunidad para las empresas nacionales de ampliar su visión empresarial hacia la innovación y captación de nuevos mercados.
-  Se percibe la valorización del diseño, en el mercado brasileiro, una herramienta competitiva de mayor ponderación que los materiales utilizados en el proceso productivo.
-  Se reconoce la supremacía en el nivel tecnológico de las empresas productoras de muebles en Brasil, en cuanto a su nivel tecnológico y la importancia que este tiene en el aumento de la productividad y mejoramiento de la calidad del producto.
-  Se identifica la necesidad de contar con asesoría profesional para generar estudios de adaptabilidad de tecnología en las empresas que complemente la inquietud generada por la Misión Tecnológica.

6 INDICADORES DE RESULTADOS.

Empresa	Resultados Materializados o Posibles de Materializar por Cada Empresa Participante
Hamburg S.A.	Se establecieron importantes contactos con líderes del sector productivo, los cuales serán determinantes para generar redes de transferencia tecnológica hacia el sector de la madera y el mueble.
Constructora Madmass Ltda.	Proyecto de construcción e implementación de planta industrial de tratamiento de madera nativa, en la comuna de Villarrica, en forma conjunta con empresa Maderas Petermann. Se establecen acuerdos comerciales para este fin con empresa de secadores de madera Beneke
Maderas Peterman	Proyecto de construcción e implementación de planta industrial de tratamiento de madera nativa, en la comuna de Villarrica, en forma conjunta con empresa Constructora Madmass Ltda. Se establecen acuerdos comerciales para este fin con empresa de secadores de madera Beneke
Diferro	Se establecieron redes de contacto entre los empresarios participantes de la misión a fin de generar un proyecto en común beneficio o crear lazos solidarios de apoyo comercial.
Artetosco	Generación de ideas prácticas, sencillas y económicas de marketing. Aprendizaje de técnicas de captación de clientes.
Muebles Grupo Antu	Generación de ideas de productos innovadores, desde el punto de vista del diseño, lo cuales se podrán replicar y adaptar al mercado nacional.
Agustín Gutiérrez Celedón	Visualización de productos innovadores y factibilidad de replicar detalles modernos a la cartera de producción actual de la empresa.
Juan Guerrero Celedón	Se identificaron nuevos métodos de producción y diseño, poniendo en práctica un nuevo diseño de sillas, las cuales se encuentran como prototipo en el mercado regional, estudiando su aceptación por el cliente.
Edgardo Schneider Vázquez	Contacto comercial con una empresa productora de muebles de cocina orientada a un mercado masivo y con empresa productora de herrajes para muebles. En ambos casos se espera consolidar negociaciones para la importación de productos y distribución a nivel nacional.
Maria Tatín Victoriano	Aprendizaje de técnicas productivas que resaltan y dar valor agregado al producto elaborado en madera nativa.