

Informe Final "Estudio de preinversión para proyectos Capital Semilla – Línea 1"

I. Introducción, que contenga los objetivos y resultados esperados, de acuerdo al proyecto original.

El mercado actual de rubro alimentos se ha tornado cada vez más exigente, por lo que los fabricantes se esfuerzan por ofrecer productos más sanos y alimenticios. El consumidor está preocupado de mantener una dieta liviana, alimenticia y sana, principalmente para el segmento femenino y niños.

La autoridad sanitaria, dentro de su normativa, exige un rotulado para garantizar el contenido del producto y su contribución energética, esto como una forma de adoptar la tendencia principalmente en los países desarrollados en donde la preocupación por costumbres alimenticias y la calidad de estos productos son muy rigurosas.

Son conocidas las cualidades de los alimentos basados en productos extraídos del mar, más aún las propiedades de las algas consumidas en Chile, las cuales muchas veces son recomendadas para la prevención de enfermedades; lamentablemente el consumo de algas se transforma en una obligación debido principalmente a su presentación y sabor característico que normalmente no son del gusto de los consumidores en general.

El producto que se ofrecerá consiste en la elaboración de un embutido de algas con la característica especial que se reduce al mínimo el sabor a alga, convirtiéndolo en un producto muy saludable y agradable al gusto del consumidor.

Además de ser un producto muy sano, ya que es lo que se busca para la alimentación de los niños, aporta proteínas, vitaminas y las calorías que se requieren para una ración sana y alimenticia. El elemento diferenciador lo constituirá la característica de no quedar rasgo alguno de sabor a producto de mar sino a longaniza casera; Por otro lado este producto reducirá la complejidad de preparación debido a que solo basta con elegir el acompañamiento.

Para su elaboración se contemplan las siguientes etapas:

1. Seleccionar la materias primas (algas rojas, cochayuyo)
2. Aplicar proceso térmico.
3. Picar.
4. Agregar especias y sal.
5. Adicionar segundo componente.-
6. Mezclar y emulsionar todo.-
7. Introducir en tripa sintética de colágeno o tripa natural.-
8. Pasteurizar.-
9. Etiquetar.-

La presentación del producto consistirá en un embutido de aproximadamente 125 gramos la unidad y contará con los permisos sanitarios requeridos, apoyado de un estricto control de calidad como una forma de abordar mercados nacionales y extranjeros. Además de otras presentaciones como hamburguesa, en unidades de 100 grs. c/u.

MERITO INNOVATIVO

El mérito innovativo del producto radica principalmente en su presentación y sabor, independientemente del aporte alimenticio que significa.

Dentro de sus factores diferenciadores se mencionan:

- Este producto no existe en el mercado nacional.
- Debido a sus insumos se convierte en una apuesta muy interesante por su cualidad natural y alimenticia lo que lo convertirá fácil y rápidamente en un producto muy demandado.
- La ventaja competitiva del producto es su alto valor alimenticio concentrado en un producto saludable, de buen sabor y asequible al bolsillo.
- Es un producto con valor agregado que se elabora en base a una materia prima que se obtiene por proceso de extracción.
- Este producto se transforma en una presentación muy novedosa de un alimento muy beneficioso para la salud.
- Tiene todos los beneficios de las algas de las que está fabricado, como son el caroteno, betacaroteno, vitaminas y minerales.-

Objetivo General:

Fortalecimiento del Plan de Negocios para la creación de un nuevo negocio en el rubro alimenticio.

Objetivos específicos:

- 1.-Determinar el mercado producto, la forma de llegar al cliente, precio, distribución, y comercialización.
- 2.-Generar un plan de negocio de acuerdo al producto que se quiere vender.
- 3.- Evaluar la aceptación del producto.
- 4.- Contactar posibles clientes
- 5.- Constituir legalmente la nueva empresa.

Resultados Esperados:

- Constitución de la Empresa
Fecha cumplimiento: 21-09-2007

- Estudio de mercado
Fecha cumplimiento:21-12-2007

- Plan de Negocios
Fecha cumplimiento:21-12-2007
- Validación Comercial
Fecha cumplimiento:21-12-2007
- Prospección
Fecha cumplimiento:21-12-2007

II. Actividades programadas en el proyecto y su desarrollo, actividades adicionales realizadas.

Se desarrollaron todas las actividades. La Constitución de la Sociedad se comenzó en Octubre y recién en Enero de 2008 obtuvieron el RUT de la empresa. Si bien no se cumplió con la fecha si con la actividad.

Se detalla un resumen de cada actividad

ESTUDIO DE MERCADO:

De los componentes básicos con que se fabrica el embutido, algas marinas, se desprenden las principales características y diferenciaciones del producto.

Sus efectos positivos sobre la salud, a consecuencia de su consumo, respaldado por los exámenes bromatológicos, llevaron a plantearse en el estudio de mercado que los niños constituían un nicho esencial del mercado. Esto, con respaldo en las políticas nutricionales del gobierno.

Lo anterior, hizo que el estudio se guiará hacia la demanda representada por la JUNAEB.

Se analizó este Demandante, se establecieron contactos con los actuales proveedores de Juaneb para el País y se acordaron negociaciones preliminares pero muy bien encaminadas.

Objetivo: Que la Junaeb establezca y reconozca el producto conteniendo lagas, como uno de los componentes básicos de la oferta de dietas por parte de sus proveedores.

En paralelo, se analizó el mercado nacional de cecinas (Oferta-Demanda) y el de exportación, como una alternativa a enfrentar en una segunda etapa del proyecto.

El estudio arroja, al menos, dos características favorables al producto, que serán explotadas en una etapa futura de introducción en el mercado de las cecinas:

- Sus amplias ventajas en el aspecto consumo, por su aporte nutricional, su bajo contenido de sodio, poco nivel de materia grasa y calorías, entre otras más comprobadas en análisis de laboratorios de alto nivel (como el Instituto de Ciencias y Tecnología de los Alimentos de la UACH de Valdivia).
- El precio al consumidor Institucional, que será mucho mas bajo (se calcula un precio equivalente al 50% del cancelado actualmente por cecinas tradicionales).

VALIDACIÓN COMERCIAL Y PROSPECCIÓN

Se realizaron degustaciones del producto, la más importante y más grande se desarrolló en la Intendencia de la Región de los Lagos. Esta degustación fue realizada en una actividad que realizó la JUNAEB, donde participaron cientos de niños, profesores, empleados públicos y personas en general. El producto en general tuvo muy buena aceptación por el público en general, en especial por lo niños.

En prospección se contactaron a potenciales clientes, se dio a conocer el producto y se lograron convenios con proveedores de la JUNAEB.

Fortalecimiento Plan de Negocio:

- Se cumplieron todas las etapas referidas a las definiciones que se obtuvieron en el estudio de mercado.
- Sobre la base del nicho de mercado, cantidad a satisfacer, centros de abastecimientos de algas y alternativas de pronta puesta en marcha (arriendo – construcción), se definió el negocio inicial con base en arriendo de una planta.
- Se desarrollaron las alternativas de producción, mix de productos, precios de ventas, sistemas de distribución.
- Se prepararon los respectivos presupuestos de inversión y operación, calculando los índices respectivos (TIR Y VAN), que arrojan perspectivas muy positivas para el proyecto.

Anexo 1.: Se adjunta rendición técnica por sistema.

III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

Todos los resultados se obtuvieron.

Mas información ver anexo 1.

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

i) Síntesis comercial

Nº de contactos: 15

Nº de visitas: 10

Nº de demostraciones: 3

Nº de Focus Group:

No estaba contemplada esta actividad.

Nº de contratos en negociación: 5

2 concluidos: Mirafiori y Sosip Ltda.

3 en negociaciones: Osiris, Mitsubichi y Kampo Marino Japon.

ii) Cartera de potenciales clientes a la fecha.

2 potenciales clientes: Mirafiori y Sosip Ltda..

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

Alianza comercial con Mirafiori.

iv) Anexar los convenios de las alianzas generadas.

Convenio con Mirafiori.

Ver Anexo 2

V. Labor del Patrocinador.

i) Detalle de las actividades realizadas y su acreditación

- Se puso a disposición la infraestructura y los recursos profesionales.
- Se apoyó en gestiones generales del proyecto.
- Evaluación y seguimiento del proyecto.
- Administración adecuada de los recursos e información de los recursos disponibles.
- Durante el proceso del proyecto se efectuaron reuniones para evaluar el desarrollo de este y aclarar dudas.
- Por la dificultad de reunirnos, hubo comunicación por correo electrónico.

ii) Carta del Patrocinador, con la evaluación del proyecto y del emprendedor.

Ver anexo 3

iii) Carta del emprendedor respecto a la significancia del apoyo del patrocinador.

Ver anexo 4

iv) Anexar las actas de las reuniones o visitas realizadas con el emprendedor.

Durante el proyecto el contacto con los beneficiarios fueron por teléfono, correos electrónicos y reuniones donde se evaluó el avance de las actividades técnica como financieras.

Ver anexo 5

VI. Rendiciones.

- i) Tabla consolidada con los gastos realizados, presupuesto por ítem, fuente de financiamiento y total.

FINANCIAMIENTO INNOVA CHILE

	ITEM	Presupuesto (\$)	Rendición (\$)	Saldo (\$)
A	COSTO DE PATROCINIO	1.000.000	1.000.000	0
B	RECURSO HUMANO	0	0	0
C	DISEÑO	0	0	0
D	ESTUDIO DE MERCADO	1.400.000	1.200.000	0
E	FORTALECIMIENTO PLAN DE NEGOCIO	2.050.000	1.900.000	0
F.	IMAGEN CORPORATIVA	600.000	630.700	-30.700
G	CONSTITUCIÓN EMPRESA	450.000	337.505	112.495
H.	COSTO GARANTÍA	250.000	243.464	6.536
I	PROSPECCIÓN	600.000	186.590	413.410
J	VALIDACIÓN COMERCIAL	0	0	0
	TOTAL	6.000.000	5.498.259	501.741

FINANCIAMIENTO EMPRENDEDOR

	ITEM	Presupuesto (\$)	Rendición (\$)	Saldo (\$)
A	COSTO DE PATROCINIO	0	0	0
B	RECURSO HUMANO	600.000	600.000	0
C	DISEÑO	300.000	0	300.000
D	ESTUDIO DE MERCADO	200.000	200.000	0
E	FORTALECIMIENTO PLAN DE NEGOCIO	150.000	150.000	0
F.	IMAGEN CORPORATIVA	0	0	0
G	CONSTITUCIÓN EMPRESA	0	0	0
H	COSTO GARANTÍA	0	0	0
I	PROSPECCIÓN	100.000	100.027	-27
J	VALIDACIÓN COMERCIAL	400.000	400.000	0
	TOTAL	1.750.000	1.450.027	299.973

Tabla consolidada:

ITEM	RESUPUESTO	RENDIDO	SALDO
RECURSO HUMANOS	600.000	600.000	0
SUBCONTRATOS	3.750.000	3.750.000	0
GASTO DE OPERACIÓN	2.400.000	1.598.286	801.714
PATROCINADOR	1.000.000	1.000.000	0
TOTAL	7.750.000	6.948.286	801.714

- ii) Listado por ítem, con el detalle de los gastos ordenados cronológicamente y total.

RECURSOS HUMANOS:

ITEM: DIRECTO1

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Certificado	21-01-2008	HH que la emprendedora dedico a su proyecto en los meses de Agosto a Diciembre(\$120.000 mensuales)	600.000	Empresa

SUBCONTRATOS

ITEM: ESTUDIO DE MERCADO

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Boleta Honorario	14-12-2007	Se contrato a consultor Marcos Arratia para realizar esta actividad.	1.400.000	Innova Chile y Empresa

ITEM: FORTALECIMIENTO PLAN DE NEGOCIOS

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Boleta Honorario	14-12-2007	Se contrato a consultor Marcos Arratia para realizar esta actividad.	2.050.000	Innova Chile y Empresa

GASTO DE PERACIÓN

ITEM: IMAGEN CORPORATIVA Y DIFUSION PRODUCTO

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Factura	30-10-2007	Servicios de Maquila	321.300	Innova Chile
Factura	14-12-2007	Serv. De Banquetria - Degustación Junaeb	47.600	Innova Chile
Boleta	14-12-2007	Impresión de Pendones	107.100	Innova Chile
Factura	14-12-2007	Impresión Dipticos y tarjetas visitas	154.700	Innova Chile

ITEM: CONSTITUCIÓN EMPRESA

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
B.Honorarios	05-11-2007	Honorarios prestación Servicios Jurídicos	220.000	Innova Chile
B.Honorarios	06-11-2007	Notaria	45.000	Innova Chile
B.Honorarios	10-12-2007	Publicación Diario Oficial	72.505	Innova Chile

ITEM: GARANTIA

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Factura	14-12-2007	Costo de la Garantía	243.464	Innova Chile

ITEM: PROSPECCION

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Boleta	14-10-2007	Arriendo de Vehículos	191.590	Innova Chile y Empresa
Boleta	12-10-2007	Telefono	18.557	Empresa
Boleta	25-10-2007	Combustible	12.000	Empresa
Boleta	12-11-2007	Teléfono	19.370	Empresa
Boletas	Noviembre	Combustibles. comprobante n°2	35.000	Innova Chile
Boleta	3-12-2007	Combustible	10.000	Innova Chile

ITEM: VALIDACIÓN COMERCIAL

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Certificado	21-01-2008	Muestras para degustación	400.000	Empresa

PATROCINADOR

ITEM: COSTO PATROCINIO

Documento	Fecha	Detalle	Monto \$	APORTE
Factura	14-12-2007	Ingresos del Patrocinador por administración y supervisión del proyecto	1.000.000	Innova Chile

- iii) Documentos de respaldo ordenados por ítem y cronológicamente.

Se adjuntan boletas y facturas que respaldan cada uno de los gastos realizados en el periodo Julio - Diciembre 2007.

Ver anexo 6.

VII. Informes del proyecto Y Otros Documentos

Se adjunta los siguientes informes preparado por el consultor.

- Estudio de Mercado
- Plan de Negocios
- Validación Comercial y Prospección.
- Constitución de Empresa (incluye timbre por la inscripción), extracto, Publicación del Extracto, Iniciación de Actividades y fotocopia del RUT provisorio.

Ver anexo7