



# “AGROBAG”

## Informe Final





## INDICE

1.0 Introducción .....	1
2.0 Informe de Actividades .....	3
2.1 Inicio de la Empresa .....	3
2.2 Fortalecimiento del Plan de Negocios.....	3
2.3 Estudio de Mercado.....	4
2.4 Validación Comercial.....	4
2.5 Prospección .....	5
2.6 Patrocinio .....	6
3.0 Resultados del Proyecto .....	7
4.0 Síntesis de la Gestión y Logros del Proyecto .....	9
5.0 Labor del Patrocinador.....	10
6.0 Rendición de Gastos.....	11
ANEXO 1 .....	14
Propuesta de Trabajo Consultoría para el Inicio de la Empresa .....	14
ANEXO 2.....	15
Términos de Referencia Consultoría para el Fortalecimiento del Plan del Negocio .....	15
ANEXO 3.....	16
Propuesta de Trabajo Consultoría para el Fortalecimiento del Plan del Negocio.....	16
ANEXO 4 .....	17
Términos de Referencia Consultoría para la elaboración del Estudio de Mercado .....	17
ANEXO 5.....	18
Propuesta de Trabajo Consultoría para la elaboración del Estudio de Mercado.....	18
ANEXO 6.....	19
Propuesta de Trabajo Consultoría para el Diseño de Imagen y Material de Difusión de la Validación Comercial.....	19
ANEXO 7.....	20
Cartera de Potenciales Clientes .....	20
ANEXO 8.....	21
Declaración de Expectativas Línea 1 – Programa de Capital Semilla .....	21
ANEXO 9.....	22
Evaluación Final Línea 1 – Programa de Capital Semilla .....	22
ANEXO 10.....	23
Evaluación del Emprendedor .....	23

## 1.0 Introducción

El presente documento corresponde al Informe Final del proyecto “AGROBAG” (07PCS-0057), desarrollado por el emprendedor Señor Andrés Díaz Rivera, Rut 15.639.699-0, y supervisado por la Incubadora de Empresas SABIO en su calidad de patrocinador. El proyecto fue desarrollado entre los meses de Abril de 2007 a Noviembre de 2007, utilizando el cofinanciamiento otorgado por la Línea 1 del Programa de Capital Semilla de CORFO – Innova Chile.

Los objetivos del proyecto fueron:

- i) Creación de una nueva empresa.
- ii) Dimensionar y conocer las características del mercado objetivo.
- iii) Captar el interés y lograr acuerdos con clientes potenciales.
- iv) Estimar los requerimientos de capital y flujos que generará el negocio dadas las características del mercado, las regulaciones vigentes y los clientes potenciales.

Los resultados esperados del proyecto fueron los siguientes:

- a) Constitución legal de la nueva empresa y obtención de un Rol Único Tributario.
- b) Elaboración de un documento de Estudio de Mercado que incluya información relevante sobre la industria productora de lubricantes,. Asimismo, el documento deberá contener información sobre los principales segmentos de estos mercados, agentes relevantes de la cadena y tendencias esperadas en el mediano y largo plazo.
- c) Desarrollo de la Imagen de la Empresa, Difusión Inicial y Testeo del Mercado.

- d) Sostener reuniones con potenciales clientes, tanto a nivel nacional como internacional, y lograr acuerdos para la venta futura de servicios y productos.
- e) Desarrollo de un Plan de Negocios que entregue una visión general del negocio a inversionistas potenciales de la empresa. El documento debe incluir información sobre la empresa, productos, mercado, capital y flujos involucrados en el negocio.

Durante el período de desarrollo del proyecto fueron realizadas las actividades de: i) Inicio de la Empresa, ii) Fortalecimiento del Plan de Negocios, iii) Estudio de Mercado, iv) Validación Comercial, v) Prospección del Negocio y vi) Patrocinio del proyecto. Los detalles del desarrollo de las actividades descritas son presentados en el presente informe.

Asimismo, el documento incorpora una rendición de gastos del proyecto, indicando claramente su fuente de financiamiento, momento de ejecución e ítem de gasto correspondiente.

## 2.0 Informe de Actividades

En esta sección será analizado el desarrollo de las actividades del proyecto, identificando los resultados obtenidos, responsable y el período utilizado en cada caso.

### 2.1 Inicio de la Empresa

Este ítem involucra asesorías jurídicas para la constitución de la empresa. Los hitos de esta actividad son la Escritura de Constitución de la Empresa firmada y el Rol Único Tributario de la nueva empresa, entregado por el Servicio de Impuestos Internos. El resultado de esta actividad no fue obtenido. Las razones se detallan en el punto 3 a) del presente informe. El responsable de esta actividad fue el consultor Señor Rene Guillermo Muñoz Basaez, abogado, el cual fue supervisado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 1 presentan los antecedentes del abogado a cargo del Inicio de la Empresa.

### 2.2 Fortalecimiento del Plan de Negocios

Esta actividad considera la contratación de asesorías técnicas para la elaboración de un Plan de Negocios que contenga toda la información necesaria para la puesta en marcha del negocio y solicitudes de financiamiento a potenciales inversionistas, actividad que tuvo una duración de 4 meses. El resultado de esta actividad fue la obtención de un documento de Plan de Negocio aprobado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 2 presenta los Términos de Referencia de la consultoría para el Fortalecimiento del Plan de Negocio.

Los responsables del desarrollo de esta actividad fueron los consultores Marcos Mora G., Angelina Espinoza O. y Nicolás Magner. El trabajo realizado por estos profesionales fue supervisado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 3 presenta la Propuesta de Trabajo para el Fortalecimiento del Plan de Negocios, entregada por el Equipo Consultor.

En documento adjunto al presente informe, se hace entrega del Plan de Negocio elaborado.

### 2.3 Estudio de Mercado

Esta actividad involucró la contratación de asesorías técnicas para el desarrollo de un Estudio de Mercado, el cual analiza la industria y el mercado objetivo. El resultado de esta actividad fue la entrega de un documento de Estudio de Mercado aprobado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 4 presenta los Términos de Referencia para el desarrollo de la consultoría para la elaboración del Estudio de Mercado.

Esta actividad tuvo una duración de 4 meses. Los responsables del desarrollo de esta actividad fueron los consultores Marcos Mora G., Angelina Espinoza O. y Nicolás Magner. El trabajo realizado por estos profesionales fue supervisado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 5 presenta la Propuesta de Trabajo para el desarrollo del Estudio de Mercado, entregada por el Equipo Consultor.

En documento adjunto al presente informe, se hace entrega del Estudio de Mercado elaborado.

### 2.4 Validación Comercial

Esta actividad contempló el desarrollo de imagen inicial de la empresa y los servicios ofrecidos, y el testeado del mercado. El resultado de esta actividad fue la obtención de un documento de Antecedentes y Logros de la Validación Comercial aprobado por la Incubadora de Empresas SABIO.

Para el desarrollo de la imagen de la empresa, del material de difusión y la preparación de un sitio web inicial de la empresa, fue contratada la empresa de publicidad Mónica Mabel Hermosilla Araya.. Con el material desarrollado, el emprendedor realizó el testeo de mercado y sostuvo reuniones de prospección comercial.

Para el desarrollo del Análisis de Testeo del Mercado se desestimo utilizar la metodología de encuesta, luego de una serie de dificultades ocurridas en las primeras visitas. En su lugar se opto por visitas personales y respaldo de muestras para pruebas de campo.

Estas actividades fueron supervisadas por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 6 presenta la Propuesta de Trabajo elaborada por la empresa, para la asesoría en diseño comprendida dentro de la actividad de Validación Comercial.

En documento adjunto al presente informe, se hace entrega del documento de Antecedentes y Logros de la Validación Comercial.

## 2.5 Prospección

La prospección del negocio involucró la identificación de clientes potenciales, tanto nacionales como internacionales, logrando acercamientos iniciales y reuniones con estos. El resultado de esta actividad fue la obtención de un documento de Antecedentes y Logros de la Prospección aprobado por la Incubadora de Empresas SABIO.

Esta actividad tuvo una duración de 5 meses. El responsable del desarrollo de esta actividad fue el emprendedor y sus socios, siendo supervisado por la Incubadora de Empresas SABIO. El Anexo 7 presenta la cartera de potenciales clientes contactados durante el desarrollo de esta actividad.

En documento adjunto al presente informe, se hace entrega del documento de Antecedentes y Logros de la Prospección elaborado.

## 2.6 Patrocinio

El ítem de Patrocinio incluye las actividades de gestión del patrocinador, las que serán analizadas en el punto 5.0 del presente informe.

### 3.0 Resultados del Proyecto

El proyecto "AGROBAG" (07PCS-0057), alcanzó el 80% de los resultados esperados establecidos en el perfil de proyecto de Línea 1 del Programa de Capital Semilla de CORFO – Innova Chile:

- a) La Sociedad "F Y D SERVICIOS AGRICOLAS DEL SUR S.A." fue constituida con fecha 28 de Diciembre de 2007. La empresa está compuesta por el Señor Rodrigo Andrés Díaz Rivera, RUT 15.639.699-0, el señor Gonzalo Patricio Díaz De La Carrera, RUT 15.725.527-4 y el señor Raúl Andrés Rogers Señoret, RUT 10.059.800-9. El RUT de la empresa no fue obtenido, debido a un error en la dirección de la empresa incluida en la Constitución de la Compañía. Actualmente, el beneficiario del proyecto se encuentra haciendo gestiones notariales e indagaciones en el Servicio de Impuestos Internos para subsanar el hecho y hacer entrega del RUT de la empresa a la brevedad.
- b) Durante el desarrollo del proyecto, fue obtenido un documento de Estudio de Mercado aprobado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. En el documento aparece claramente un análisis del mercado objetivo y de la industria productora de semillas. Este documento fue finalizado el 30 de Noviembre de 2007.
- c) El emprendedor hizo entrega de un documento de Antecedentes y Logros de la Validación Comercial, al cual fue adjuntado el diseño de la imagen y los resultados del Testeo de Mercado. Esta actividad fue finalizada el 30 de Noviembre de 2007. La recepción de las empresas entrevistadas fue cauta pero interesante. En un principio no creyeron que fuese posible incorporar modificaciones a una industria tan desarrollada

pero con el tiempo observaron que era un aporte a su desarrollo, permitiendo obtener mejores resultados y facilitando su labor

- d) El emprendedor hizo entrega de un documento de Antecedentes y Logros de la Prospección, realizada entre Julio y Diciembre del 2007. Se contactaron un total de 7 empresas de la Republica de Argentina y 11 empresas nacionales.
  
- e) La culminación del proyecto ocurrió con la obtención de un Plan del Negocio aprobado por el emprendedor y la Incubadora de Empresas SABIO. En el documento aparece claramente una definición del negocio y de los productos a comercializar, las etapas del proceso productivo, las características de la empresa y sus socios, una estimación de los requerimientos de capital y flujos que generará el negocio dadas las características del mercado, las regulaciones vigentes, los clientes potenciales y las tendencias esperadas. Este documento fue finalizado con fecha 30 de Noviembre de 2007.

#### 4.0 Síntesis de la Gestión y Logros del Proyecto

La Síntesis Comercial del proyecto está compuesta por lo siguiente:

- i) El número de empresas entrevistadas alcanzó a 18. De estas visitas se recogen datos importantes, como la necesidad de un proveedor integral de insumos y servicios, que permita especialización y control de los procesos productivos. Pensando en esto como desarrollo para la empresa F & D, se hace necesario analizar la opción de abrir el abanico a servicios concreta para el área, y la mejor forma de definirlos es a través del contacto directo con el cliente
- ii) Durante la prospección internacional se contactaron 6 empresas Argentinas. Presencia de competidores locales en los actuales productos (bolsa de polinización) y en futuros artículos, como las bolsas de papel y bolsas de cosecha. También se observaron diferencias notables en la calidad de los artículos. Finalmente, se puede señalar que la industria Argentina esta altamente necesitada de respuestas, mostrando una disposición al cambio de técnica e innovación, puntos a los cuales apunta la empresa F & D.
- iii) Durante la prospección nacional se logro contactar un total de 11 empresas Nacionales. Se puede concluir que la totalidad de la producción e investigación nacional de semilla corresponde a desarrollo de empresas transnacionales, lo cual a generado un contacto con potenciales compradores en el extranjero. Esto abre la posibilidad de poder ingresar al mercado europeo y norteamericano, mediante la exportación de los productos ofrecidos por la empresa.
- iv) Finalmente, días antes de la entrega de este informe, la empresa genero una orden de producción por bolsa de cosecha a nombre de “Compañía Internacional de Semillas CIS” por un total de \$10.080.000. La persona de contacto es el señor Rene Guttman. También se esta a la espera de la confirmación de otra orden de fabricación para la

empresa Seminis-Monsanto por un total de \$49.870.000. La persona de contacto es el señor Antonio Díaz.

### **5.0 Labor del Patrocinador**

La labor de Patrocinio del proyecto incluye las actividades de gestión del patrocinador, las que consideran el control y seguimiento del proyecto, lo que incluye reuniones de planificación, revisión de informes, indicadores de retroalimentación, control presupuestario y evaluación del proyecto.

Durante el período de ejecución fueron realizadas reuniones periódicas, a objeto de mantener un seguimiento y supervisión de las actividades incluidas en el desarrollo del proyecto, evaluación y guía para una correcta finalización de las actividades a desarrollar y control presupuestario de los recursos a utilizar en cada actividad, según fuente de financiamiento.

En documento adjunto al presente informe, se hace entrega del Documento de Seguimiento de Preincubación del proyecto que incluye las minutas de reunión realizadas.

Adicionalmente, el Anexo 8 presenta la Declaración de Expectativas, realizada por el emprendedor al inicio del proyecto. Asimismo, el Anexo 9 presenta la Evaluación Final de la Etapa de Preincubación (Línea 1 del Programa de Capital Semilla), realizada por el emprendedor al final del proyecto. Finalmente, el Anexo 10 incluye la Evaluación del Emprendedor realizada por el Jefe de Proyectos de la Incubadora de Empresas SABIO.

## 6.0 Rendición de Gastos

En esta sección serán analizados los gastos para cada actividad del proyecto. De igual modo, será identificado el momento, la fuente de financiamiento e ítem de gasto, para cada caso.

A continuación, el Cuadro 1 presenta el presupuesto asignado por actividad y el plazo estimado a inicio del proyecto, mientras que el Cuadro 2 presenta el desarrollo de los gastos reales del proyecto.

**Cuadro 1. Presupuesto por Actividad Projectado.**

Descripción Actividad	Aporte Innova (\$)	Aporte Beneficiario (\$)		Otros aportes (\$)		Total (\$)		Fecha de inicio	Fecha de término
		Dinero	Valorado	Dinero	Valorado	Dinero	Valorado		
Patrocinio	1.000.000					1.000.000		29/06/2007	28/11/2007
Estudio de mercado	1.200.000	150.000	150.000			1.350.000	150.000	13/07/2007	13/10/2007
Fortalecimien to plan de negocios	1.300.000	200.000	150.000			1.500.000	150.000	29/06/2007	28/11/2007
Inicio de la empresa	500.000	0	50.000			500.000	50.000	29/06/2007	29/08/2007
Validación comercial	1.000.000	100.000	100.000			1.100.000	100.000	29/06/2007	28/09/2007
Prospección	1.000.000	200.000	300.000			1.200.000	300.000	29/09/2007	28/11/2007
Costo garantía	0	100.000	0			100.000		29/06/2007	28/11/2007
<b>Total (\$)</b>	<b>6.000.000</b>	<b>750.000</b>	<b>750.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6.750.000</b>	<b>750.000</b>		
<i>DURACIÓN</i>	<i>5 MESES</i>								

**Cuadro 2. Presupuesto por Actividad Real.**

Descripción Actividad	Aporte Innova (\$)	Aporte Beneficiario (\$)		Otros aportes (\$)		Total (\$)		Fecha de inicio	Fecha de término
		Dinero	Valorado	Dinero	Valorado	Dinero	Valorado		
Patrocinio	1.000.000					1.000.000		29/06/2007	28/11/2007
Estudio de mercado	1.050.000	150.000	100.000			1.200.000	100.000	01/08/2007	28/11/2007
Fortalecimiento plan de negocios	1.600.000	200.000	150.000			1.800.000	150.000	01/08/2007	28/11/2007
Inicio de la empresa		350.000	100.000			350.000	100.000	01/11/2007	28/12/2007
Validación comercial	1.449.959	261.035	100.000			1.710.994	100.000	10/11/2007	28/11/2007
Prospección	732.757	200.000	300.000			932.757	300.000	04/07/2007	26/12/2007
Costo garantía		112.487	0			112.487		29/06/2007	28/11/2007
<b>Total (\$)</b>	<b>5.832.716</b>	<b>1.273.882</b>	<b>750.000</b>			<b>7.106.238</b>	<b>750.000</b>		
<i>DURACIÓN</i>	<i>5 MESES</i>								

Las diferencias entre el presupuesto proyectado y el presupuesto real se detallan a continuación:

- 1) Debido a gestiones realizadas por el emprendedor del proyecto, se produjo un ahorro por \$150.000, aportados por Innova Chile, en la actividad de Estudio de Mercado. Este saldo fue utilizado para completar una parte del presupuesto requerido por el equipo consultor para la elaboración del Fortalecimiento del Plan de Trabajo (Anexo 3).
  
- 2) Debido a dificultades con asesor legal del proyecto, el Señor Andrés Díaz Rivera decidió financiar por completo los gastos involucrados durante el desarrollo de esta actividad. Los \$ 500.000 aportados por Innova Chile a este ítem fueron distribuidos de la siguiente manera: \$150.000 fueron destinados para completar los costos asociados al fortalecimiento del Plan de Negocios y \$ 350.000 fueron utilizados para financiar los gastos asociados a la actividad de Validación Comercial como Subcontrato.

- 3) El numero de muestras originalmente considera para el proyecto fue mucho menor a lo solicitado por las distintas empresas visitadas. Para esta actividad, el presupuesto inicial era de \$300.000 aportados por Innova Chile al ítem de Validación comercial como Operaciones. El gasto total fue de \$399.959. La diferencia fue cubierta una fracción del saldo disponible del monto financiado por Innova Chile a la actividad de Prospección (saldo total \$267.243, monto utilizado para validación comercial como Operaciones \$99.959)

Los documentos correspondientes a cada gasto realizado son presentados en el Informe de Gastos de Línea 1 – Programa de Capital Semilla del proyecto.

## **ANEXO 1**

# **Propuesta de Trabajo Consultoría para el Inicio de la Empresa**

## CURRÍCULUM VITAE

### DATOS PERSONALES

**Nombres** : René Guillermo.  
**Apellidos** : Muñoz Basáez.  
**Cédula de Identidad** : 10.849.275 -09  
**Fecha de Nacimiento** : 20 de Enero de 1974.  
**Edad** : 33 años.  
**Estado Civil** : Soltero sin hijos.  
**Domicilio** : Orrego Luco N° 16-B, Providencia, Santiago  
**Servicio Militar** : Al día sin instrucción.  
**Licencia de Conducir** : Clase B  
**Teléfono** : Oficina: 2326360 – 2328947  
**Fax** : 3334464  
**Correo Electrónico** : rgmb\_abog@vtr.net

### ESTUDIOS

**Básicos** : 1980 a 1985, 1º a 6º año básico, escuela D N° 278 de la comuna de Maipú.  
: 1986 y 1987, 7º y 8º año básico, Internado Nacional Barros Arana (INBA).  
**Medios** : 1988 a 1991, 1º a 4º año medio, Internado Nacional Barros Arana (INBA). Tercer Mejor promedio de mi promoción.  
**Universitarios** : 1992, Licenciatura en Química, Universidad de Santiago de Chile.  
: 1993 y 1994, Química y Farmacia, Universidad de Chile  
: 1995 a 1999, estudiante de Derecho de la Universidad de Chile.  
Egresado.  
2002, Practica profesional cumplida nota 7.0.  
2004, Examen de grado rendido.

### EXPERIENCIA LABORAL

- A) 1996: Tramitación de causas personales para el Abogado Sr. Jorge Ovalle Quiroz.
- B) 1997: Clínicas Jurídicas Universidad de Chile, calificado con nota seis.

- C) 1997: Reemplazo para comparecencias en juzgados de policía local, Compañía Aseguradora "Interamericana de Seguros".
- D) 1996 – 2001: Tramitación privada de causas tales como: violencias intra familiares, posesiones efectivas, alimentos menores y mayores, divorcios perpetuos, recursos de protección, separación de bienes y liquidación de sociedades conyugales, constitución de sociedad de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, estudios de título, extravío de títulos de crédito, autorizaciones para enajenar, juicios arbitrales, entre otros. estudio jurídico Vergara, Melo & Compañía
- E) 1998 – 2000: Procurador para el estudio jurídico **Vergara, Melo & Compañía** desde agosto de 1998 a diciembre de 2002, junto a los Señores abogados Cristián Bernalles Errázuriz, Félix Vergara Ruíz y Santiago Melo Zañartu; cobranzas judiciales como estudio externo del Banco de Crédito e Inversiones. A su haber controlaba 2750 causas en los treinta Juzgados en lo Civil de la comuna de Santiago. Responsabilidad respecto de ellas era, desde la confección de la demanda hasta el término de la misma. Control y fiscalización en la tramitación de exhortos en los juzgados correspondientes a las jurisdicciones de las I. Cortes de Apelaciones de Puente Alto y San Miguel, y de los juzgados de jurisdicción común de los territorios de Melipilla, Talagante, Padre Hurtado, Peñaflor, Buin, San Bernardo, San Miguel, Colina y Puente Alto. Control de causas en I. Cortes de Apelaciones por deducción de recursos.
- F) 1999 – 2000: Apoderado en juicios de: quiebras, cobros de pesos (ordinarios y sumarios), notificación de protestos de cheques y de letras, gestiones preparatorias de vía ejecutiva. estudio jurídico Vergara, Melo & Compañía
- G) 2000 – 2001: Estudios de títulos y constitución de garantía reales. estudio jurídico Vergara, Melo & Compañía
- H) 2001- Julio 2002, tramitación personal de causas particulares, civiles laborales y menores.
- I) Agosto 2002 a la fecha, tramitación general de causas comerciales, menores, civiles y laborales estudio jurídico Vergara, Melo & Compañía, hoy Vergara, Bernalles & Compañía.
- J) Julio 2003 – enero 2004: Práctica profesional cumplida con calificación sobresaliente (nota 7.0);
- K) Julio 2003: Actuario tribunal arbitral. Estudio jurídico Vergara, Melo & Compañía
- L) Abril 2004 a abril de 2005, ayudante en control de causas para la empresa CG Cobranzas Generales, en la tramitación de causas externas para el banco Conosur.

M) 2003 a la fecha: responsable Dirección Jurídica de Litigios Generales y cobranzas Judiciales, y coordinador de Asesoría Legal Comercial para empresas, Vergara Bernales & Compañía.

### **Académicos**

- **Agosto 2000:** Seminario análisis del nuevo proceso penal, impartido por la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile.
- **Enero 2002 :** Curso de técnicas de evaluación, realizado para profesores y ayudantes de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, e impartido por el psicólogo Patrick Honeyman.

### **OTROS**

- Curso Primeros Auxilios; Asociación Chilena de Seguridad (ACHS).
- Manejo nivel usuario de Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Internet Explorer, Outlook Express.
- 1998-1999, ayudante, clínicas jurídicas U. de Chile.

### **DEPORTIVOS**

- 2) Internacional Kempo Karate Asociation, un año de instrucción, cinturón obtenido, Naranja
- 3) Internacional Goju Shorei, cuatro años de instrucción, cinturón obtenido, café primer kyu.

**René Guillermo Muñoz Basáez**  
**C.I. 10.849.275-09**

**Santiago, diciembre de 2007**



**F & D**  
Servicios Agrícolas del Sur

---

ORDEN DE COMPRA/SERVICIO

Nº 047

FECHA 9 NOVIEMBRE 2007

EMPRESA RENE GUILLERMO MUÑOZ BASAEZ  
GIRO ABOGADO  
RUT 10.849.275-9  
PERSONA CONTACTO RENEN MUÑOZ

ITEM ESCRITURA PUBLICA, ASESORIA LEGAL INICIO EMPRESA  
PROYECTO AGROBAG- SABIO  
VALOR NETO \$ 350.000.-  
IMPUESTOS \$ 0.-  
TOTAL \$ 350.000.-

SOLICITADO POR RODRIGO DIAZ R.  
DEPARTAMENTO DIRECCION

  
RODRIGO DIAZ R.

FIRMA

## **ANEXO 2**

# **Términos de Referencia Consultoría para el Fortalecimiento del Plan del Negocio**

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Consultoría para el Fortalecimiento del Plan de Negocios

Para el desarrollo del Fortalecimiento del Plan de Negocios del proyecto "AGROBAG", se ha dispuesto la contratación de un Equipo Consultor que desarrolle las siguientes tareas:

- 1) Entrega de una Propuesta de Trabajo que incluya los puntos a desarrollar, las actividades propuestas, plazos y presupuesto, de acuerdo al presente documento.
- 2) Desarrollo de un Informe que contenga los siguientes puntos:
  1. Resumen General.
  2. Resumen de la Compañía.
  3. Descripción del Negocio.
  4. Análisis del Producto.
  5. Análisis del Mercado.
  6. Análisis Estratégico.
  7. Gestión Gerencial.
  8. Análisis Económico y Financiero.
  9. Capital Requerido y su Uso.
  10. Anexos.
- 3) Los ítem y subítem incluidos en cada punto son detallados en el Índice de Plan de Negocios que se adjunta a estos Términos de Referencia.
- 4) Reuniones periódicas con el Equipo Promotor y Personal de SABIO según necesidad, para trabajar en conjunto, aportar información y conocer el estado de avance de las tareas a desarrollar.
- 5) Entrega de Informes Parciales según el Plan de Trabajo establecido con el Equipo Promotor.
- 6) Elaboración de un Informe Final de Plan de Negocios a ser analizado por el Equipo Promotor y el Personal de SABIO para su aprobación.
- 7) Entrega de antecedentes relacionados al fortalecimiento y asesoría en el análisis económico y financiero, solicitados por el personal de la Incubadora SABIO o por el Equipo Promotor.
- 8) Entrega de 1 ejemplar anillado a color, y dos ejemplares anillados blanco y negro, más 2 cd del archivo con su respectiva tapa, descripción (Plan de Negocios proyecto AGROBAG), y logo de la nueva empresa (si lo hay).

**Supervisión:** La supervisión del cumplimiento de las tareas descritas en los Términos de Referencia y acordadas en la Propuesta de Trabajo, será realizada por el Personal de la Incubadora de Empresas SABIO, entidad adjunta a la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile, Institución Patrocinadora del desarrollo del proyecto ante la Corporación de Fomento de la Producción CORFO; a través del Programa de Capital Semilla, Línea 1. Sin perjuicio de aquello, el Equipo Promotor podrá sostener reuniones periódicas de forma independiente con el Equipo Consultor para realizar consultas, aportar información y conocer el estado de avance en las tareas encomendadas.

**Calificaciones:** El Equipo Consultor debe estar constituido por profesionales con experiencia en el desarrollo de Análisis Técnicos y Financieros como Ingenieros Comerciales, Economistas, Ingenieros Civiles Industriales, Economistas Agrarios, Ingenieros en Agronegocios u otros profesionales afines.

**Duración:** Dieciocho semanas, con entregas parciales semanalmente en relación al Plan de Trabajo establecido con el Equipo Promotor.

La Propuesta de Trabajo a presentar puede modificar parcialmente lo incluido en este documento, hecho que será analizado en forma previa a la contratación del Equipo Consultor.

## **ANEXO 3**

# **Propuesta de Trabajo Consultoría para el Fortalecimiento del Plan del Negocio**

**PROPUESTA DESARROLLO ESTUDIO DE  
FORTALECIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIOS  
VINCULADO AL PROYECTO  
“AGROBAG”**

Preparado por:

Dr. Ing. Agr. Marcos Mora G.  
Dr. (c) Ing. Agr. Angelina Espinoza O.  
Ing. Agr. Nicolás Magner P.  
Lic. Agr. Mario Pérez M.

La presente consultoría se enmarca en el proyecto “**AGROBAG**”, en la cual se considera la ejecución de un Estudio de Fortalecimiento del Plan de Negocios para la “Elaboración y comercialización de snacks en base a legumbres”

### **OBJETIVO DE LA PROPUESTA: PLAN DE NEGOCIOS.**

- Desarrollar un plan de negocios

### **METODOLOGÍA**

La metodología de trabajo para ejecutar esta fase de la consultoría está directamente relacionada con los datos obtenidos en el estudio de mercado desarrollado dentro de la misma consultoría. Cabe señalar que el Plan de Negocio, además de indicar las mejores alternativas comerciales del negocio, estará directamente conectado con los requerimientos del formulario 2 de capital semilla exigido por CORFO para la etapa de implementación del negocio. Para un adecuado desarrollo del trabajo se propone lo siguiente:

- Reuniones periódicas de carácter tripartito entre Consultor, Equipo Promotor y Personal de SABIO según requerimientos.
- Elaboración de un Informe Final de Plan de Negocios a ser analizado por el Equipo Promotor y el Personal de SABIO para su aprobación.
- Entrega de antecedentes relacionados al fortalecimiento y asesoría en el análisis económico y financiero, solicitados por el personal de la Incubadora SABIO o por el Equipo Promotor.
- Entrega de dos copias impresas y anilladas con su respectivo respaldo digital en CD adjunto.

**Supervisión:** La supervisión del cumplimiento de las tareas descritas en los Términos de Referencia y acordadas en la Propuesta de Trabajo, será realizada por el Personal de la Incubadora de Empresas SABIO, entidad adjunta a la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile, Institución Patrocinadora del desarrollo del proyecto ante la Corporación de Fomento de la Producción CORFO; a través del Programa de Capital Semilla, Línea 1. Sin perjuicio de aquello, el Equipo Promotor podrá sostener reuniones periódicas de forma independiente con el Equipo Consultor para realizar consultas, aportar información y conocer el estado de avance en las tareas encomendadas.

**Calificaciones:** El Equipo Consultor que desarrollará la presente asesoría está compuesto por tres ingenieros agrónomos especializados en economía, dos de ellos con estudios de postgrado en economía, y un cuarto integrante con licenciatura en ciencias agronómicas y con especialización en economía. Cabe destacar que el equipo propuesto posee una amplia experiencia en consultorías y docencia en las áreas de formulación y evaluación de proyectos, estudios de mercados, gestión comercial y planificación estratégica.

**Duración:** La presente propuesta se enmarca en un período de doce semanas (3 meses).

## **CONTENIDOS DEL INFORME**

Los contenidos del siguiente informe están presentados y ajustados de acuerdo al "Manual de Formulación de Planes de Negocio" desarrollado por profesionales de la Incubadora de Negocios SABIO.

**Resumen general.** El plan de Negocio se inicia con un breve resumen general que incorpora objetivos del plan de negocio, misión del negocio y factores críticos de éxito.

**Resumen de la Compañía.** Considera la propiedad de la compañía, plan de puesta en marcha y ubicación e instalaciones de la compañía.

**Descripción del Negocio.** Se describirá el negocio en función de su naturaleza, necesidades a satisfacer por la empresa, definición de métodos para satisfacer las necesidades del mercado y estructuración del modelo de negocio.

**Análisis del producto.** Se desarrollará una descripción del producto, una comparación competitiva, estudio de proveedores, necesidades de subcontratos, requerimientos tecnológicos, regulaciones sanitarias y legales, además de un análisis de futuros productos con potencial de mercado.

**Análisis del mercado.** Se ejecutará en este capítulo un análisis de la industria en función de una descripción general de la industria, sus características y tendencias, patrones de distribución, competencia y patrones de compra y, las ventajas competitivas presentes en la industria. Adicional a lo anterior, se analizará el mercado objetivo del negocio en función a la descripción del mercado, determinación de segmentos y las tendencias y cambios previstos.

**Análisis Estratégico.** Este capítulo se compone del análisis de tres grandes áreas estratégicas para el negocio cuales son la estrategia de comercialización (que incorpora la fijación de precios, promoción y distribución), la estrategia de ventas y la estrategia de crecimiento.

**Gestión Gerencial.** En esta sección se especificará la estructura organizacional del negocio, equipo gerencial, vacío o lagunas de responsabilidad y, plan de desarrollo organizacional.

**Análisis Económico y Financiero.** De acuerdo a los capítulos planteados anteriormente, las estrategias y los resultados esperados, se elaborará una descripción en detalle de los requerimientos de inversión, costos e ingresos del negocio y proyecciones del flujo de caja. Luego se considera el cálculo de indicadores financieros claves tales como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa





ANTECEDENTES CURRICULARES DEL  
EQUIPO DE TRABAJO

## **MARCOS GERMÁN MORA GONZALEZ**

INGENIERO AGRÓNOMO Y DOCTOR EN ECONOMÍA DE LA EMPRESA  
AGRARIA

Rut: 10-766.690-7 Fono: 9785778 9785779

mmorag@uchile.cl

Dpto. Economía Agraria. Facultad Ciencias Agronómicas Universidad de Chile.  
Santa Rosa 11.315. La Pintana

### **ESTUDIOS**

Ingeniero Agrónomo con mención en Economía Agraria, Facultad de Agronomía,  
Universidad de Chile. 1990-1996

Doctor en Economía de la Empresa Agraria. Universidad Miguel Hernández.  
Elche. España. 2001-2005

### **EXPERIENCIA LABORAL**

2005 a la fecha. Director Departamento de Economía Agraria Facultad  
Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios  
"Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO  
para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios  
"Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO  
para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios  
"Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el  
desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios  
"Controladores biológicos para la agricultura". Encargado por SABIO. `para el  
desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio  
de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A.  
`para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 - 2007. Jefe estudio: Elaboración de una metodología para la evaluación del  
impacto económico del uso del agua en la cuenca del Río Huasco, III Región.  
Estudio financiado por SAG.

2006. Jefe estudio "PROSPECCIÓN SECTOR AGROPECUARIO: LINEAS DE NEGOCIOS DE MIEL ORGÁNICA, FLORES DE CORTE Y CEREZAS." CORFO Aysén. Contraparte Ing. Com. Alejandra Alert R.

2006 a la fecha. Jefe de estudio: "FORMULACION DE ESTRATEGIAS DE MARKETING Y DE COMERCIALIZACIÓN PARA DAMASCOS EN FRESCO CHILENOS EN LOS MERCADOS DE USA (Los Ángeles y Miami) y México (Ciudad de México)" N° 18451 (proyecto aprobado en último concurso del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2005 a la fecha. Creador y Director académico del Diplomado gestión en agronegocios. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Chile.

2005. Jefe estudio: "Planificación Estratégica Asociación de Viñas del Valle de Colchagua – Ruta del Vino". Sexta Región. Contratante: Thomas Wilkins Gerente General.

2006 a la fecha. Asesor proyectos FIA "Introducción de nuevas alternativas varietales para la producción de habas tipo "baby" y bases de mejoramiento del haba en Chile" Jefe de proyecto: Dra. Ing. Agr. Cecilia Baginsky y "Sistema de Cosecha para Plantaciones de Cerros". Jefe de Proyecto: Ing. Agr. M.Sc. Oscar Miranda.

1998 a la fecha. Académico jornada completa. Área de Economía Agraria. Departamento de Economía Agraria. Facultad de Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2005. Asesoría en Inteligencia de Mercados. Wines of Chile.

2004 a la fecha. Investigador en proyecto FONDEF D031 1070 "Mejoramiento de la competitividad del damasco de exportación, mediante la diferenciación del producto y la organización de la industria". Áreas de competencia: investigación de mercados y gestión de empresas. Director Proyecto: Rodrigo Infante E.

2001. Consultor principal en el estudio diagnóstico y plan estratégico del sector lácteo chileno. Financiado por Fondo de Promoción a las Exportaciones (PROCHILE). Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

2001 – 2002. Asesor en el PROYECTO FIA FRO1-1-C-001 "Programa de cursos de formación técnica en producción caprina de leche" financiado por Fundación para la Innovación Agraria (FIA). Ministerio de Agricultura de Chile. Tema: Gestión de la producción de leche caprina. Este programa de impartió on line. Jefe Proyecto: Patricio Azocar.

2000 – 2001. Coordinador-Contraparte de Proyecto: "Desarrollo de Contenidos Consensuados en Gestión de Empresas Agropecuarias en el marco

del Programa de Gestión Agropecuaria de Fundación Chile, el Ministerio de Agricultura de Chile y Universidades Chilenas", en representación de la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile.

1999 – 2000. Secretario Académico. Depto. Economía Agraria. Fac. Cs. Agronómicas. Universidad de Chile.

2000 –2001. Formulator e investigador del proyecto: "Plan de Desarrollo Estratégico de la VI Región". Estudio encargado a la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile por la Secretaria Regional Ministerial de Agricultura de la VI Región.

2000. Evaluador de proyectos agropecuarios en las áreas de comercialización y gestión para productores afectos al PRODECOP secano de la VI y VII regiones, encargado por la Facultad de Ciencias Agronómicas Dirección de investigación y Extensión. Universidad de Chile.

2000-2001. Formulator y Asesor técnico en Estudio de Mercado Externo de la Carne y Subproductos de Caprinos y Ovinos. Encargado por PRODECOOP IV Región a CERTICAR Ltda. Director Estudio: Ing. Agr. MSc. Luis Sirham A.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos en Brasil encargado por Comercial Los Tilos". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos y Manjar en Venezuela encargado por Quesos Pucará". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Penetración de Mercado: "Campaña Promocional de Ciruelas Deshidratadas producidas por PRUNESCO S.A. en Japón". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Penetración de Mercado: "Programa prospección del mercado de algas marinas producidas por Sociedad Pesquera Colombo Ltd. En el mercado chino y otros mercados presentes en China Fisheires". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE

2000. Supervisión y evaluación del proyecto F.N.D.R. APLICACIÓN SISTEMA DE RIEGO PARA EL SECANO COSTERO E INTERIOR, CODIGO: B.I.P. 20111063 - 1, que ejecuta el Instituto de Investigaciones Agropecuarias en la Sexta Región.

1999 – 2001.        Coinvestigador.    FONDEF    D98I1007    denominado "Mejoramiento de la competitividad del país mediante la formación integral de recursos humanos en el sector agrícola en el marco de la reforma educacional". Pontificia Universidad Católica- Universidad de Chile. Director Proyecto: Javier San Miguel.

1999.                Asesor técnico en Estudio de Mercado Interno de la Carne y Subproductos Caprinos y Ovinos. Encargado por PRODECOOP IV Región a CERTICAR Ltda. Director Estudio: Ing. Agr. MSc. Luis Sirham A.

1998 – 1999.        Director de Estudios del Instituto de Educación Rural (IER) dependiente del Presidente de la Institución.

1998.                Consultor    PNUD.    Coordinación    General.    Seminario Transformaciones en el Mundo Rural, Desafíos para Superar la Pobreza

1998 – 1999.        Investigador en la Formulación del Plan Nacional para el Desarrollo de la Agricultura Orgánica en Chile. Encargado por el SAG al Depto. Economía Agraria. Fac. Cs. Agrarias y Forestales. Universidad de Chile.

1998 a la fecha.    Consultor MINEDUC de Chile. Consultorías realizadas:

# JACQUELINE ANGELINA ESPINOZA OYARZÚN

INGENIERO AGRÓNOMO. DR. ©

Fono: 3122624

angelina\_espinoza@vtr.net

## ESTUDIOS

Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Agronomía, Universidad de las Américas.  
Diplomado en Estudios Avanzados (D.E.A.) de Tercer Ciclo en Economía de la Empresa Agraria y Alimentaria, Universidad Miguel Hernández de España (Equivalente a Magister).

Candidato a Doctor Ingeniero Agrónomo en Economía de la Empresa Agraria y Alimentaria, Universidad Miguel Hernández de España. (Proyecto de Tesis aprobado, fecha de lectura aproximada noviembre de 2005).

CARGO ACTUAL: Ejercicio privado de la profesión, desarrollo de parte final de tesis doctora y Académica de Programa de Diplomado en Agronegocios de la Universidad de Chile.

## EXPERIENCIA LABORAL

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Controladores biológicos para la agricultura". Encargado por SABIO. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006. Consultora en Estudio de Prospección Sector Agropecuario: Líneas de Negocios de Miel Orgánica, Flores de Corte y Cerezas para la Región de Aysén. Dirección General de CORFO Aysén.

2006 a la fecha. Académica de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra en Gestión de Recursos Humanos en la Agricultura

2006 (Primer semestre). Académica de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra en Gestión de Recursos Humanos en la Agricultura

2006. Consultor en preparación de proyectos para COPEVAL S.A (VI Región) para postular como Agente Operador Intermediario de CORFO para seis regiones en Chile.

1998-2001. Consultor permanente en gestión de proyectos en Ingeniería en Ideas Ltda. Cargos: Jefa de proyecto Programa de Desarrollo de Proveedores FRUSAN-CORFO. San Fernando.

-2001 (mayo-noviembre). Asesoría técnica en el estudio diagnóstico y plan estratégico del sector lácteo chileno. Financiado por Fondo de Promoción a las Exportaciones (PROCHILE). Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Actividad desarrollada: análisis del mercado lácteo chileno y mundial y marketing estratégico.

2000-2001 (noviembre). Asesora en Proyecto: "Desarrollo de Contenidos Consensuados en Gestión de Empresas Agropecuarias en el marco del Programa de Gestión Agropecuaria de Fundación Chile, el Ministerio de Agricultura de Chile y Universidades Chilenas". Tema principal desarrollado: Comercialización de productos de origen agropecuario y agroindustrial y marketing agrícola. Actividad desarrollada: se adjunta copia del libro editado.

2000. Evaluadora de proyectos agropecuarios en las áreas de comercialización y gestión para productores afectos al PRODECOP seco de la VI y VII regiones, encargado por la Facultad de Ciencias Agronómicas. Dirección de investigación y Extensión. Universidad de Chile.

2000 Asesora Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos en Brasil encargado por Comercial Los Tilos". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE. Septiembre de 2000. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Profesional Responsable: Marcos Mora G. Dr. © Ing. Agr. Académico Dpto. Economía Agraria. Fac. Ciencias Agronómicas. U. de Chile.

2000. Asesora Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos y Manjar en Venezuela encargado por Quesos Pucará". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE. Profesional Responsable: Marcos Mora G. Dr. © Ing. Agr. Académico Dpto. Economía Agraria. Fac. Ciencias Agronómicas. U. de Chile.

1998 – 2000. Consultor Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC) de Chile.  
Consultorías realizadas:

2000 – 2001. Profesora auxiliar de la asignatura de Comercialización Agrícola.  
Carrera de Ing. Agropecuaria. U. Santo Tomás. Prof. Responsable: Dr. © Ing. Agr.  
Marcos Mora G.

**NICOLAS SANTIAGO MAGNER PULGAR**  
**INGENIERO AGRÓNOMO**

Rut: 10.897.929-1 Fono: 9785790  
nmagner@uchile.cl

Dpto. Economía Agraria. Facultad Ciencias Agronómicas Universidad de Chile.  
Santa Rosa 11.315. La Pintana

**ESTUDIOS**

Ingeniero Agrónomo con mención en Economía Agraria, Facultad de Agronomía, Universidad de Chile. 2000-2005

**EXPERIENCIA LABORAL**

2007 a la fecha. Coordinador Docente Departamento de Economía Agraria. Facultad de Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2006 a la fecha. Académico de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra de Marketing y Gestión Comercial

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A. para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006. Miembro del equipo investigador. "Prospección sector agropecuario: líneas de negocios de miel orgánica, flores de corte y cerezas." CORFO Aysén. Jefe del proyecto: Dr. Marcos Mora G. Contraparte Ing. Com. Alejandra Alert R.

2006. Asesor y Formulator del proyecto presentado a la Convocatoria especial FIA 2005 "Innovación en la Cadena del Trigo en Chile". Encargada por el Laboratorio Suelo, Agua, Planta de la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor y Formador del proyecto FIA "Sistema de cosecha para plantaciones en cerros". Encargada por IRRILAND S.A. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor en la elaboración de las propuestas técnicas de selección de agentes operadores intermediarios CORFO para las Regiones IV, V, RM, VIII, IX y X. Encargada por COPEVAL. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Instructor y elaborador de material didáctico del curso "Las competencias laborales en la empresa". Encargada por OTIC AGROCAP a través del programa de becas sociales SENCE. Capacitación a cargo de Juan Arias M.

2005. Asesor proyecto "Promoción de exportaciones de damasco fresco de exportación hacia los mercados de México y Estados Unidos". Concurso nacional de promoción de exportaciones 2005. PROCHILE. Este proyecto fue adjudicado con modificaciones, en este momento se encuentra en la etapa de definición de montos. Realizado en la Universidad de Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor proyecto "Promoción de exportaciones de frutilla (Fragaria sp.) fresca orgánica hacia el Reino Unido para productores de la Comuna de San Pedro.". Concurso nacional de promoción de exportaciones para la agricultura familiar campesina 2005. PROCHILE. Encargada por la consultora EMG.

2005. Colaborador en la planificación y realización del programa "Wines Marketing WorkShop". Encargada por el programa territorial integrado vitivinícola. CORFO – MAULE. Programa a cargo de Marcos Mora G.

2005. Asesor del estudio "Evolución reciente del precio doméstico de la uva y el vino en Chile". Encargada por Wines of Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

## PROPUESTA ECONÓMICA

Se considera un monto total de \$1.800.000.- brutos, valor que incluye la totalidad de los costos a cubrir para el estudio.

Honorarios profesionales	Horas dedicadas	Costo_hora (CH\$)	Total (CH\$)
Marcos Mora G.	35	15.000	525.000
Angelina Espinosa O.	50	8.000	500.000
Nicolás Magner P.	50	8.000	500.000
Mario Pérez M.	100	2.000	200.000
Gastos generales			75.000
<b>TOTAL (CH\$)</b>			<b>1.800.000</b>

## **ANEXO 4**

# **Términos de Referencia Consultoría para la elaboración del Estudio de Mercado**

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Consultoría para el Desarrollo del Estudio de Mercado

Para el desarrollo del Estudio de Mercado del proyecto "AGROBAG", se ha dispuesto la contratación de un Equipo Consultor que desarrolle las siguientes tareas:

- 1) Entrega de una Propuesta de Trabajo que incluya los puntos a desarrollar, las actividades propuestas, plazos y presupuesto, de acuerdo al presente documento.
- 2) Desarrollo de un Informe que contenga los siguientes puntos:
  - a. Análisis del Mercado Nacional e Internacional.
  - b. Análisis de la Industria.
    - i. Descripción de la Industria.
    - ii. Tamaño de la Industria.
    - iii. Características y Tendencia de la Industria.
    - iv. Patrones de Distribución.
    - v. Competencia y Patrones de Compra.
    - vi. Análisis de Porter de la Industria.
  - c. Mercado Objetivo.
    - i. Descripción del Mercado.
    - ii. Tamaño del Mercado.
    - iii. Segmentación del Mercado.
    - iv. Agentes Relevantes en la Cadena de Comercialización.
    - v. Precios y Márgenes.
    - vi. Tendencias y Cambios Previstos.
  - d. Regulaciones y Normativas.
  - e. Análisis de la Encuesta Aplicada.
  - f. Conclusiones.
  - g. Bibliografía.
  - h. Anexos.
- 3) Aplicación de una Encuesta Representativa
- 4) Reuniones periódicas (al menos cada dos semanas) con el Equipo Promotor y reuniones adicionales con el Personal de SABIO para aportar información y conocer el estado de avance de las tareas a desarrollar.
- 5) Entrega de un Informe Preliminar de avance.
- 6) Elaboración de un Informe Final de Estudio de Mercado
- 7) Entrega de antecedentes relacionados al desarrollo del estudio, solicitados por el personal de la Incubadora SABIO o por el Equipo Promotor.
- 8) Entrega de 1 ejemplar anillado a color, y dos ejemplares anillados blanco y negro, más 2 cd del archivo con su respectiva tapa, descripción (estudio de mercado proyecto AGROBAG), y logo de la nueva empresa (si lo hay).

**Supervisión:** La supervisión del cumplimiento de las tareas descritas en los Términos de Referencia y acordadas en la Propuesta de Trabajo, será realizada por el Personal de la Incubadora de Empresas SABIO, entidad adjunta a la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile, Institución Patrocinadora del desarrollo del proyecto ante la Corporación de Fomento de la Producción CORFO; a

través del Programa de Capital Semilla, Línea 1. Sin perjuicio de aquello, el Equipo Promotor podrá sostener reuniones periódicas de forma independiente con el Equipo Consultor para realizar consultas y conocer el estado de avance en las tareas encomendadas.

**Calificaciones:** El Equipo Consultor debe estar constituido por profesionales con experiencia en el desarrollo de Estudios de Mercado y conocimientos de Marketing como Ingenieros Comerciales, Economistas, Ingenieros Civiles Industriales, Economistas Agrarios, Ingenieros en Agronegocios u otros profesionales afines.

**Duración:** Ocho semanas, con la entrega de un informe parcial a la cuarta semana.

La Propuesta de Trabajo a presentar puede modificar parcialmente lo incluido en este documento, hecho que será analizado en forma previa a la contratación del Equipo Consultor.

## **ANEXO 5**

# **Propuesta de Trabajo Consultoría para la elaboración del Estudio de Mercado**

PROPUESTA DESARROLLO ESTUDIO DE  
MERCADO VINCULADO AL PROYECTO  
“AGROBAG”

Preparado por:

Dr. Ing. Agr. Marcos Mora G.  
Dr. (c) Ing. Agr. Angelina Espinoza O.  
Ing. Agr. Nicolás Magner P.  
Lic. Agr. Mario Pérez M.

La presente consultoría se enmarca en el proyecto “AGROBAG”, en la cual se considera la ejecución de un Estudio de Mercado.

### **OBJETIVO PROPUESTA ESTUDIO DE MERCADO:**

De acuerdo a los términos de referencia, la propuesta esta orientada a generar un Estudio de Mercado del proyecto “AGROBAG”.

### **PRODUCTOS GENERADOS POR LA PROPUESTA ESTUDIO DE MERCADO**

La Propuesta se estructura, siguiendo lo especificado en los Términos de referencia. Por lo tanto los productos que se generaran son los siguientes:

- Encuesta a consumidores
- Entrega de un Informe Preliminar de avance.
- Elaboración de un Informe Final de Estudio de Mercado
- Presentación del Estudio y entrega de antecedentes relacionados al desarrollo del estudio, solicitados por el personal de la Incubadora SABIO o por el Equipo en dos copias anilladas y un CD de respaldo con los documentos digitales.

### **METODOLOGÍA**

La metodología considera la recolección de información primaria y secundaria. El primer tipo de información de recabará a través de una encuesta aplicada a 100 consumidores previa entrega de una muestra del producto a evaluar. Además las reuniones periódicas (al menos cada dos semanas) con el Equipo Promotor y reuniones adicionales con el Personal de SABIO aportarán información relevante para el normal desarrollo del estudio.

La información secundaria será recogida de otras investigaciones realizadas en el tema y fuentes públicas y privadas.

### **CONTENIDOS DEL INFORME**

**Análisis descriptivo del Mercado Nacional e Internacional.** Capítulo dedicado a caracterizar rasgos generales del mercado y perspectiva, poniendo especial énfasis en los productos que se estimen como posibles sustitutos.

**Análisis de la Industria.** Este capítulo considera la descripción y tamaño de ésta, sus principales características y tendencias, canales de distribución, competencia y patrones de Compra. Además, se efectuará un análisis de Porter específico para la industria.





ANTECEDENTES CURRICULARES DEL  
EQUIPO DE TRABAJO

## **MARCOS GERMÁN MORA GONZALEZ**

**INGENIERO AGRÓNOMO Y DOCTOR EN ECONOMÍA DE LA EMPRESA  
AGRARIA**

Rut: 10-766.690-7 Fono: 9785778 9785779

mmorag@uchile.cl

Dpto. Economía Agraria. Facultad Ciencias Agronómicas Universidad de Chile.  
Santa Rosa 11.315. La Pintana

### **ESTUDIOS**

Ingeniero Agrónomo con mención en Economía Agraria, Facultad de Agronomía, Universidad de Chile. 1990-1996

Doctor en Economía de la Empresa Agraria. Universidad Miguel Hernández. Elche. España. 2001-2005

### **EXPERIENCIA LABORAL**

2005 a la fecha. Director Departamento de Economía Agraria Facultad Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Controladores biológicos para la agricultura". Encargado por SABIO. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Jefe de proyecto. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 - 2007. Jefe estudio: Elaboración de una metodología para la evaluación del impacto económico del uso del agua en la cuenca del Río Huasco, III Región. Estudio financiado por SAG.

2006. Jefe estudio "PROSPECCIÓN SECTOR AGROPECUARIO: LINEAS DE NEGOCIOS DE MIEL ORGÁNICA, FLORES DE CORTE Y CEREZAS." CORFO Aysén. Contraparte Ing. Com. Alejandra Alert R.

2006 a la fecha. Jefe de estudio: "FORMULACION DE ESTRATEGIAS DE MARKETING Y DE COMERCIALIZACIÓN PARA DAMASCOS EN FRESCO CHILENOS EN LOS MERCADOS DE USA (Los Ángeles y Miami) y México (Ciudad de México)" N° 18451 (proyecto aprobado en último concurso del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2005 a la fecha. Creador y Director académico del Diplomado gestión en agronegocios. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Chile.

2005. Jefe estudio: "Planificación Estratégica Asociación de Viñas del Valle de Colchagua – Ruta del Vino". Sexta Región. Contratante: Thomas Wilkins Gerente General.

2006 a la fecha. Asesor proyectos FIA "Introducción de nuevas alternativas varietales para la producción de habas tipo "baby" y bases de mejoramiento del haba en Chile" Jefe de proyecto: Dra. Ing. Agr. Cecilia Baginsky y "Sistema de Cosecha para Plantaciones de Cerros". Jefe de Proyecto: Ing. Agr. M.Sc. Oscar Miranda.

1998 a la fecha. Académico jornada completa. Área de Economía Agraria. Departamento de Economía Agraria. Facultad de Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2005. Asesoría en Inteligencia de Mercados. Wines of Chile.

2004 a la fecha. Investigador en proyecto FONDEF D031 1070 "Mejoramiento de la competitividad del damasco de exportación, mediante la diferenciación del producto y la organización de la industria". Áreas de competencia: investigación de mercados y gestión de empresas. Director Proyecto: Rodrigo Infante E.

2001. Consultor principal en el estudio diagnóstico y plan estratégico del sector lácteo chileno. Financiado por Fondo de Promoción a las Exportaciones (PROCHILE). Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

2001 – 2002. Asesor en el PROYECTO FIA FRO1-1-C-001 "Programa de cursos de formación técnica en producción caprina de leche" financiado por Fundación para la Innovación Agraria (FIA). Ministerio de Agricultura de Chile. Tema: Gestión de la producción de leche caprina. Este programa de impartió on line. Jefe Proyecto: Patricio Azocar.

2000 – 2001. Coordinador-Contraparte de Proyecto: "Desarrollo de Contenidos Consensuados en Gestión de Empresas Agropecuarias en el marco

del Programa de Gestión Agropecuaria de Fundación Chile, el Ministerio de Agricultura de Chile y Universidades Chilenas”, en representación de la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile.

1999 – 2000. Secretario Académico. Depto. Economía Agraria. Fac. Cs. Agronómicas. Universidad de Chile.

2000 –2001. Formulator e investigador del proyecto: "Plan de Desarrollo Estratégico de la VI Región". Estudio encargado a la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile por la Secretaria Regional Ministerial de Agricultura de la VI Región.

2000. Evaluador de proyectos agropecuarios en las áreas de comercialización y gestión para productores afectos al PRODECOP secano de la VI y VII regiones, encargado por la Facultad de Ciencias Agronómicas Dirección de investigación y Extensión. Universidad de Chile.

2000-2001. Formulator y Asesor técnico en Estudio de Mercado Externo de la Carne y Subproductos de Caprinos y Ovinos. Encargado por PRODECOOP IV Región a CERTICAR Ltda. Director Estudio: Ing. Agr. MSc. Luis Sirham A.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos en Brasil encargado por Comercial Los Tilos". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos y Manjar en Venezuela encargado por Quesos Pucará". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE.

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Penetración de Mercado: "Campaña Promocional de Ciruelas Deshidratadas producidas por PRUNESCO S.A. en Japón". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE

2000 –2002. Formulator y Ejecutor del Proyecto de Penetración de Mercado: "Programa prospección del mercado de algas marinas producidas por Sociedad Pesquera Colombo Ltd. En el mercado chino y otros mercados presentes en China Fisheires". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE

2000. Supervisión y evaluación del proyecto F.N.D.R. APLICACIÓN SISTEMA DE RIEGO PARA EL SECANO COSTERO E INTERIOR, CODIGO: B.I.P. 20111063 - 1, que ejecuta el Instituto de Investigaciones Agropecuarias en la Sexta Región.

1999 – 2001.           Coinvestigador.    FONDEF    D9811007    denominado  
"Mejoramiento de la competitividad del país mediante la formación integral de  
recursos humanos en el sector agrícola en el marco de la reforma educacional".  
Pontificia Universidad Católica- Universidad de Chile. Director Proyecto: Javier  
San Miguel.

1999.                    Asesor técnico en Estudio de Mercado Interno de la Carne y  
Subproductos Caprinos y Ovinos. Encargado por PRODECOOP IV Región a  
CERTICAR Ltda. Director Estudio: Ing. Agr. MSc. Luis Sirham A.

1998 – 1999.            Director de Estudios del Instituto de Educación Rural (IER)  
dependiente del Presidente de la Institución.

1998.                    Consultor    PNUD.    Coordinación    General.    Seminario  
Transformaciones en el Mundo Rural, Desafíos para Superar la Pobreza

1998 – 1999.            Investigador en la Formulación del Plan Nacional para el  
Desarrollo de la Agricultura Orgánica en Chile. Encargado por el SAG al Depto.  
Economía Agraria. Fac. Cs. Agrarias y Forestales. Universidad de Chile.

1998 a la fecha.        Consultor MINEDUC de Chile. Consultorías realizadas:

# **JACQUELINE ANGELINA ESPINOZA OYARZÚN**

INGENIERO AGRÓNOMO. DR. ©

Fono: 3122624

angelina\_espinoza@vtr.net

## **ESTUDIOS**

Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Agronomía, Universidad de las Américas.  
Diplomado en Estudios Avanzados (D.E.A.) de Tercer Ciclo en Economía de la Empresa Agraria y Alimentaria, Universidad Miguel Hernández de España (Equivalente a Magíster).

Candidato a Doctor Ingeniero Agrónomo en Economía de la Empresa Agraria y Alimentaria, Universidad Miguel Hernández de España. (Proyecto de Tesis aprobado, fecha de lectura aproximada noviembre de 2005).

CARGO ACTUAL: Ejercicio privado de la profesión, desarrollo de parte final de tesis doctora y Académica de Programa de Diplomado en Agronegocios de la Universidad de Chile.

## **EXPERIENCIA LABORAL**

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Controladores biológicos para la agricultura". Encargado por SABIO. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A. `para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006. Consultora en Estudio de Prospección Sector Agropecuario: Líneas de Negocios de Miel Orgánica, Flores de Corte y Cerezas para la Región de Aysén. Dirección General de CORFO Aysén.

2006 a la fecha. Académica de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra en Gestión de Recursos Humanos en la Agricultura

2006 (Primer semestre). Académica de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra en Gestión de Recursos Humanos en la Agricultura

2006. Consultor en preparación de proyectos para COPEVAL S.A (VI Región) para postular como Agente Operador Intermediario de CORFO para seis regiones en Chile.

1998-2001. Consultor permanente en gestión de proyectos en Ingeniería en Ideas Ltda. Cargos: Jefa de proyecto Programa de Desarrollo de Proveedores FRUSAN-CORFO. San Fernando.

-2001 (mayo-noviembre). Asesoría técnica en el estudio diagnóstico y plan estratégico del sector lácteo chileno. Financiado por Fondo de Promoción a las Exportaciones (PROCHILE). Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Actividad desarrollada: análisis del mercado lácteo chileno y mundial y marketing estratégico.

2000-2001 (noviembre). Asesora en Proyecto: "Desarrollo de Contenidos Consensuados en Gestión de Empresas Agropecuarias en el marco del Programa de Gestión Agropecuaria de Fundación Chile, el Ministerio de Agricultura de Chile y Universidades Chilenas". Tema principal desarrollado: Comercialización de productos de origen agropecuario y agroindustrial y marketing agrícola. Actividad desarrollada: se adjunta copia del libro editado.

2000. Evaluadora de proyectos agropecuarios en las áreas de comercialización y gestión para productores afectados al PRODECOP seco de la VI y VII regiones, encargado por la Facultad de Ciencias Agronómicas. Dirección de investigación y Extensión. Universidad de Chile.

2000 Asesora Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos en Brasil encargado por Comercial Los Tilos". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE. Septiembre de 2000. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Profesional Responsable: Marcos Mora G. Dr. © Ing. Agr. Académico Dpto. Economía Agraria. Fac. Ciencias Agronómicas. U. de Chile.

2000. Asesora Proyecto de Prospección de Mercado: "Estudio de Mercado de Quesos y Manjar en Venezuela encargado por Quesos Pucará". Proyecto del Fondo de Promoción a las Exportaciones de PROCHILE. Profesional Responsable: Marcos Mora G. Dr. © Ing. Agr. Académico Dpto. Economía Agraria. Fac. Ciencias Agronómicas. U. de Chile.

1998 – 2000. Consultor Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC) de Chile.  
Consultorías realizadas:

2000 – 2001. Profesora auxiliar de la asignatura de Comercialización Agrícola.  
Carrera de Ing. Agropecuaria. U. Santo Tomás. Prof. Responsable: Dr. © Ing. Agr.  
Marcos Mora G.

**NICOLAS SANTIAGO MAGNER PULGAR**

**INGENIERO AGRÓNOMO**

Rut: 10.897.929-1 Fono: 9785790

nmagner@uchile.cl

Dpto. Economía Agraria. Facultad Ciencias Agronómicas Universidad de Chile.  
Santa Rosa 11.315. La Pintana

**ESTUDIOS**

Ingeniero Agrónomo con mención en Economía Agraria, Facultad de Agronomía, Universidad de Chile. 2000-2005

**EXPERIENCIA LABORAL**

2007 a la fecha. Coordinador Docente Departamento de Economía Agraria. Facultad de Ciencias Agronómicas. Universidad de Chile.

2006 a la fecha. Académico de Diplomado en Agronegocios Universidad de Chile. Facultad de Economía. Cátedra de Marketing y Gestión Comercial

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Extracción y comercialización de extractos polifenólicos". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización de lubricantes de jojoba". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2007 a la fecha. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Producción y comercialización barras de fruta". Encargado por SABIO para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006 – 2007. Asesor. Estudio de Mercado y Plan de Negocios "Servicio de Captura Remota de Datos con Tecnología Celular". Encargado por TIDE S.A. para el desarrollo del la línea 1 de capital semilla de CORFO.

2006. Miembro del equipo investigador. "Prospección sector agropecuario: líneas de negocios de miel orgánica, flores de corte y cerezas." CORFO Aysén. Jefe del proyecto: Dr. Marcos Mora G. Contraparte Ing. Com. Alejandra Alert R.

2006. Asesor y Formador del proyecto presentado a la Convocatoria especial FIA 2005 "Innovación en la Cadena del Trigo en Chile". Encargada por el Laboratorio Suelo, Agua, Planta de la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor y Formulador del proyecto FIA "Sistema de cosecha para plantaciones en cerros". Encargada por IRRILAND S.A. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor en la elaboración de las propuestas técnicas de selección de agentes operadores intermediarios CORFO para las Regiones IV, V, RM, VIII, IX y X. Encargada por COPEVAL. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Instructor y elaborador de material didáctico del curso "Las competencias laborales en la empresa". Encargada por OTIC AGROCAP a través del programa de becas sociales SENCE. Capacitación a cargo de Juan Arias M.

2005. Asesor proyecto "Promoción de exportaciones de damasco fresco de exportación hacia los mercados de México y Estados Unidos". Concurso nacional de promoción de exportaciones 2005. PROCHILE. Este proyecto fue adjudicado con modificaciones, en este momento se encuentra en la etapa de definición de montos. Realizado en la Universidad de Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

2005. Asesor proyecto "Promoción de exportaciones de frutilla (Fragaria sp.) fresca orgánica hacia el Reino Unido para productores de la Comuna de San Pedro.". Concurso nacional de promoción de exportaciones para la agricultura familiar campesina 2005. PROCHILE. Encargada por la consultora EMG.

2005. Colaborador en la planificación y realización del programa "Wines Marketing WorkShop". Encargada por el programa territorial integrado vitivinícola. CORFO – MAULE. Programa a cargo de Marcos Mora G.

2005. Asesor del estudio "Evolución reciente del precio doméstico de la uva y el vino en Chile". Encargada por Wines of Chile. Asesor principal: Marcos Mora G.

## **PROPUESTA ECONÓMICA**

Se considera un monto total de \$1.200.000.- brutos, valor que incluye la totalidad de los costos a cubrir para el estudio.

Honorarios profesionales	Horas dedicadas	Costo hora (CH\$)	Total (CH\$)
Marcos Mora G.	20	15.000	300.000
Angelina Espinosa O.	15	10.000	150.000
Nicolás Magner P.	15	8.000	120.000
Mario Pérez M.	100	2000	200.000
Costos directos	Número de encuestas	Costo por encuesta (CH\$)	Total (CH\$)
Encuestas	100	2.500	250.000
Material bibliográfico			100.000
Gastos generales			80.000
<b>TOTAL (CH\$)</b>			<b>1.200.000</b>

## **ANEXO 6**

# **Propuesta de Trabajo Consultoría para el Diseño de Imagen y Material de Difusión de la Validación Comercial**



**F & D**  
Servicios Agrícolas del Sur

---

ORDEN DE COMPRA/SERVICIO

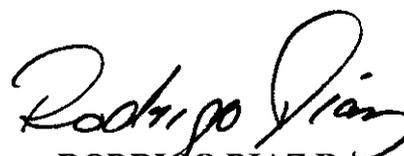
N° 053

FECHA 10 NOVIEMBRE 2007

**EMPRESA** MONICA MABEL HERMOSILLA ARAYA  
**GIRO** DISEÑO WEB, PUBLICIDAD  
**RUT** 8.869.940-8  
**PERSONA CONTACTO** GABRIEL GONZALEZ

**ITEM** DISEÑO WEB, REDISEÑO IMAGEN, HOSTING  
**PROYECTO** AGROBAG- SABIO  
**VALOR NETO** \$ 700.000.-  
**IMPUESTOS** \$ 133.000.-  
**TOTAL** \$ 833.000.-

**SOLICITADO POR** RODRIGO DIAZ R.  
**DEPARTAMENTO** DIRECCION

  
RODRIGO DIAZ R.

FIRMA

## **ANEXO 7**

### **Cartera de Potenciales Clientes**

## POTENCIALES CLIENTES EN LA REPUBLICA DE ARGENTINA

**EMPRESA:** SURSEM

**UBICACION:** Pergamino, Prov. Bs Aires

**EMPRESA:** DOW

**UBICACIÓN:** VENADO TUERTO, PROV. BS AIRES

**EMPRESA:** PANNAR SEEDS

**UBICACIÓN:** Venado Tuerto, Prov. Bs Aires

**EMPRESA:** ADVANTA

**UBICACIÓN:** Venado Tuerto, Prov. Bs Aires

**EMPRESA:** SEEDS 2000

**UBICACIÓN:** Venado Tuerto, Prov. Bs Aires

**EMPRESA:** MONSANTO

**UBICACIÓN:** Mar Del Plata, Prov. Bs Aires

## POTENCIALES CLIENTES NACIONALES

**EMPRESA:** PIONEER

**UBICACION:** Viluco, Vi R

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Gaston Shertzer

**EMPRESA:** SEMINIS

**UBICACION:** Melipilla Y Viluco

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Antonio Diaz, Carlos Lizana Y Juan Urra

**EMPRESA:** COMPAÑÍA INTERNACIONAL DE SEMILLAS CHILE

**UBICACION:** Cervera, Buin

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Rene Guttman

**EMPRESA:** MONSANTO

**UBICACION:** Rancagua, Vi R

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Roxana Monsalva

**EMPRESA:** KWS

**UBICACION:** Rancagua, Vi R

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:**

**EMPRESA:** LIMAGRAIN

**UBICACION:** San Francisco De Mostazal

**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:**

**EMPRESA:** PINTO Y GAJARDO  
**UBICACION:** El Monte  
**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Sandra Alarcon

**EMPRESA:** SEMAMERIS  
**UBICACION:** Buin  
**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:** Benoit Moreau

**EMPRESA:** SOUTH PACIFIC SEEDS  
**UBICACION:** San Vicente De Tagua Tagua  
**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:**

**EMPRESA:** WINTER SEEDS  
**UBICACION:** San Francisco De Mostazal  
**PERSONA (S) CONTACTADAS Y CARGO:**

**EMPRESA:** SAKATA  
**UBICACION:** Nogales  
**PERSONA CONTACTADAS Y CARGO:** Fabian Tapia, Francisco Camilo

## **ANEXO 8**

### **Declaración de Expectativas Línea 1 – Programa de Capital Semilla**

## Declaración de Expectativas

Señores  
SABIO  
Presente

Nuestro equipo, tiene las siguientes expectativas del desarrollo de las actividades de la Línea N° 1 del Capital Semilla:

**Equipo Patrocinador:** El apoyo que recibiremos de SABIO, nos ayudará a ordenar las ideas que tenemos sobre nuestro emprendimiento, generar un plan de negocio que permita captar a futuros inversionistas en nuestro proyecto.

**Inicio de la Empresa:** Al formar la empresa, daremos un cuerpo legal a nuestro emprendimiento, siendo la base para comenzar las actividades que desarrollaremos.

**Plan de Negocios:** Junto al equipo de asesores, daremos cuerpo al plan de negocio, con él desarrollaremos las estrategias para comenzar a comercializar nuestro producto.

**Estudio de Mercado:** En esta etapa, se describirá el mercado al que estamos enfocados, cuantificará sus requerimientos y así podremos elaborar un producto que esté de acuerdo con las necesidades del mercado.

**Validación Comercial:** Una vez definidas las necesidades del mercado, se elaborarán muestras del producto y se comenzará su difusión entre las empresas de la industria semillera, destacando que nuestro producto es de mejor calidad que el ofrecido por la competencia.

**Prospección:** Una vez conocidos cuáles serán nuestros potenciales clientes y cuales son las características del producto que requieren, sumado a tener muestras del producto, se comenzará a contactar empresas, tanto a nivel nacional como en el extranjero.

Atentamente

  
Rodrigo Andrés Díaz Rivera

Rut 15.639.699-0

## **ANEXO 9**

# **Evaluación Final Línea 1 – Programa de Capital Semilla**

## EVALUACIÓN

El Señor Rodrigo Andrés Díaz Rivera, emprendedor del proyecto “AGROBAG” (07PCS-0057), ha tenido un desempeño **Bueno** durante el período de Preincubación – Línea 1 del Programa de Capital Semilla.

La evaluación según criterios es presentada a continuación:

- Actividades de Validación Comercial: **Bueno**
- Actividades de Prospección: **Destacado**
- Reuniones con los Equipos Consultores y con SABIO: **Bueno**
- Revisión del material elaborado por los Equipos Consultores: **Bueno**
- Cumplimiento de Acuerdos: **Deficiente**
- Entrega de Documentación Solicitada por CORFO: **Regular**
- Gestión y Logros Obtenidos: **Regular**

Resultados basados en una escala de evaluación compuesta por los siguientes rangos:

1) Deficiente, 2) Regular, 3) Bueno y 4) Destacado.

Sin otro particular, se despide atentamente,



Romain Charnay

Jefe de Proyectos

Incubadora de Empresas SABIO

## **ANEXO 10**

### **Evaluación del Emprendedor**

## EVALUACIÓN

Yo, Rodrigo Andrés Díaz Rivera, emprendedor del proyecto "AGROBAG" (07PCS-0057), considero que la Incubadora de Empresas SABIO ha tenido un Buen desempeño durante el período de Preincubación – Línea 1 del Programa de Capital Semilla del proyecto que yo lidero.

La evaluación según criterios es presentada a continuación:

- Supervisión y Seguimiento de las Actividades del Proyecto: Bueno
- Reuniones con los Equipos Consultores y Emprendedor: Bueno
- Revisión del Material Elaborado por los Equipos Consultores: Bueno
- Cumplimiento de Acuerdos: Bueno
- Gestión del Proyecto y Solicitudes ante CORFO: Regular
- Gestión y Apoyo al Emprendedor: Regular

Resultados basados en una escala de evaluación compuesta por los siguientes rangos:

1) Deficiente, 2) Regular, 3) Bueno y 4) Destacado.

Sin otro particular, se despide atentamente,



Rodrigo Andrés Díaz Rivera,

Rut 15.639.699-0