



Anexo N° 2.1
ANTECEDENTES LEGALES

**SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO LÍNEA 2: APOYO A LA PUESTA EN
MARCHA DE PROYECTOS CAPITAL SEMILLA**

Título del Proyecto:

ALIMENTOS PRE ELABORADOS CONGELADOS CON MERITO INNOVATIVO

Entidad Patrocinadora:

CODEPROVAL

Beneficiario:

JOSE MIGUEL HUERTA

Región de ejecución:

DECIMA

Código (uso interno)



- 2 -

Antecedentes que deben adjuntarse a la postulación:

Empresas sin historia:

- a) Convenio entre el patrocinador y proponente donde consten las principales obligaciones y derechos de ambas partes.
- b) Copia de la Escritura de constitución de sociedad y de las modificaciones si las hubiere.
- c) Copia del Extracto debidamente inscrito y publicado.
- d) La escritura en la cual conste el nombre del representante legal y sus facultades.
- e) Certificado de Antecedentes Comerciales de la sociedad.
- f) Certificado de Antecedentes Comerciales de los socios.
- g) Certificado de Deuda Fiscal en que conste no tener deudas fiscales morosas o vencidas.
- h) Compromiso de aporte pecuniario del proponente.

Consortio para emprendimiento:

- a) Antecedentes legales de la constitución de la persona jurídica en conformidad a la Ley.
- b) Convenio entre el patrocinador y proponente donde consten las principales obligaciones y derechos entre las partes.
- c) Certificado de Antecedentes Comerciales de todos los integrantes del consorcio.
- d) Certificado de Deuda Fiscal en que conste no tener deudas fiscales morosas o vencidas, para todos los integrantes del consorcio.
- e) Compromiso de aporte pecuniario del proponente.

La falta de uno o más antecedentes señalados podrá ser causal de rechazo de la postulación.



- 3 -

Anexo N° 2.2
FORMULARIO PRESENTACIÓN

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO LÍNEA 2:
APOYO A LA PUESTA EN MARCHA DE PROYECTOS CAPITAL SEMILLA

Título del Proyecto:

ALIMENTOS PRE ELABORADOS CONGELADOS CON MERITO INNOVATIVO

Entidad Patrocinadora:

CODEPROVAL

Beneficiario:

JOSE MIGUEL HUERTA

Región de ejecución:

DECIMA

Código (uso interno)



1.- CLASIFICACIÓN.

1.1 Sector Principal (Actividad económica de destino)

Pesca

Acuicultura

Forestal

Agropecuaria

Manufacturera

Otro (indicar)

1.2. Ámbito:

Tecnologías de Información

Biotecnología

Gestión Ambiental

Calidad

Otro (indicar)

1.3.

Región de Ejecución

1.4

Región de Impacto

1.5

Duración (meses)

2.- ANTECEDENTES



2.1.- DEL PATROCINADOR

Nombre Entidad: CODEPROVAL	
Giro Principal: Corporación	
Tipo de Entidad: Corporación de Desarrollo sin fines de lucro	
Razón Social: CODEPROVAL	Rut 71.629.000-K
Benavente 405 Of. 408	Ciudad: puerto Montt Región: De los Lagos
Teléfono 65- 255666	Fax : 65-267670 Email :codeproval@codeproval.cl
Nombre y cargo Representante Legal : Luis Ibarboure – Gerente	Rut : 3.633.773-7
Nombre persona contacto: Soledad Retamal	Email : sretamal@codeproval.cl

Firma

2.2.- DEL BENEFICIARIO

Nombre José Miguel Huerta Corcuera	
Giro o Actividad Técnico en alimentos	
Razón Social	Rut 8.319.841-9
Dirección Aníbal Pinto 630 2° Piso	Ciudad Ancud Región Décima
Teléfono 65-623742	Fax 65-623742 Email
Representante Legal	Rut 8.319.841-9

Firma



- 6 -

2.3.- HISTORIA DE LA EMPRESA Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR.

A) De la empresa:

La empresa pertenece al grupo denominado como empresa sin historia, por lo que mayores antecedentes no se pueden entregar, más allá de lo antecedentes legales que son parte del “ESTUDIO LEGAL”

B) Del emprendedor:

Persona natural:

- Profesión y/o actividad; Técnico en Alimentos
- Situación laboral actual: Asesor de empresas de alimentos en la zona de Chiloé, encargado del desarrollo de productos, imagen corporativa y publicidad.
- Experiencia en el ámbito del proyecto: La dada por 5 años de experiencia en el ámbito de la industria de los alimentos.
- Competencias personales en el ámbito del proyecto: Las dadas por los estudios superiores y la experiencia adquirida en terreno.
- Experiencias en emprendimientos anteriores: Todas relacionadas con el desarrollo de productos y la utilización de herramientas computacionales en el ámbito de la promoción y publicidad.
- Compromiso con el proyecto en relación a su participación actual y futura: Total dado el interés de consolidar sus estudios y experiencia en una empresa independiente y en la que se puedan aplicar todas las experiencias y estudios adquiridos.

Colaboradores:

Rodrigo Huerta: Ingeniero Ambiental, creador y gerente de constructora Ingemonts Ltda., empresa formada hace seis años, dedicada a la ingeniería de proyectos de tratamiento de RILES (Residuos Industriales Líquidos) la cual ejecuta proyectos y presta servicios a las pesqueras y salmoneras, por lo cual cuenta con conocimientos en construcción de obras civiles en plantas de alimentos, además de desarrollar maquinas y piezas especiales.

El rol que tendrá en la nueva sociedad, será de diseñar y coordinar la mayoría de las obras o proyectos de mejora que se requiera en el proceso productivo como gerente técnico, además de brindar la asesoría en los temas medioambientales.



- 7 -

3.- RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO

Llegar a casa después de un arduo día de trabajo no significa descansar. Para muchas personas aquí comienza una nueva tarea, esa que las lleva a abrir el refrigerador o mirar la despensa y hacerse la ya clásica pregunta “¿y ahora qué cocino?”.

Esta realidad es la que ha llevado a la industria a poner en el mercado una serie de productos casi listos para llevar a la mesa y comer. Se trata de una categoría que partió tímidamente con algunos alimentos congelados pero que ha ampliado bastante la oferta en los últimos años. Y todavía queda mucho por crecer si se mira los casos de países europeos y también de Estados Unidos.

En Chile podemos decir que el mercado de los alimentos pre elaborados aún se encuentra en desarrollo, las empresas han orientado sus esfuerzos en diversificar la oferta de estos productos que son consumidos principalmente por jóvenes profesionales que viven solos y además por las mujeres que trabajan fuera de la casa y que deben cumplir con el rol de tener una comida diaria para los miembros de su grupo familiar.

Dos son las grandes aristas que están presentes en este mercado que le facilita la vida a un gran número de personas que no tienen mucho tiempo para pasar en la cocina. La primera de ellas está formada por los productos congelados básicos, en donde caben las verduras, pescados enteros y mariscos, por nombrar sólo algunos de una larga lista de alimentos, todos ellos sin un mayor grado de elaboración. En segundo término están los productos de valor agregado, aquellos que tienen algún grado de preparación, como por ejemplo las papas duquesas, pescados apanados y nuggets.

Nuestro proyecto trata de aprovechar las oportunidades que ofrece este nuevo mercado preparando alimentos pre elaborados que no se encuentran actualmente a disposición de los potenciales compradores incorporando a ellos valor agregado tanto en su confección como en su preparación, se trata de incorporar a la actual oferta productos atractivos y captar los intereses de nuestros clientes para la preparación de nuevos productos que incorporen las preferencias que se detecten.



Resumen Presupuesto

Aportes	INNOVA CHILE (\$)	Proponente (\$)	Otros (\$)	Total(\$)
Totales	\$ 40.000.000	\$ 73.100.000		\$ 113.100.000
Sólo Pecuniario	\$ 40.000.000	\$ 48.000.000		\$ 88.000.000
Participación de cada fuente (%)	35,3%	64,7%		100%

4. FORMULACION DEL PROYECTO

4.1 Objetivo general

El objetivo general del proyecto es la producción y comercialización de platos pre elaborados congelados de productos del mar principalmente de jaiba.

4.2 Objetivos específicos e indicadores de resultado

Área	Ventas
Definición Objetivo	Cumplir a lo menos con el 70 % de las ventas proyectadas
Indicador	Ventas Reales/Ventas proyectadas

Área	Gerencia General
Definición Objetivo	Lograr penetrar en el 30 % del mercado objetivo definido en el primer año.
Indicador	Mercado captados/Clientes totales



- 9 -

Área	Operaciones
Definición Objetivo	No tener demoras superiores a 48 horas en la entrega de un pedido
Indicador	Tiempo de entrega definido/Tiempo real

Área	Marketing
Definición Objetivo	Lograr identificación de nuestra marca y de nuestros productos
Indicador	Encuesta de opinión (semestral)



- 10 -

5.- DESCRIPCIÓN PRODUCTO /SERVICIO Y ORGANIZACIÓN

5.1 Descripción del producto o servicio

Descripción:

PASTEL DE JAIBA CONGELADO (EN SU CONCHA)



Peso individual: 120 Gr. aprox.

Presentación: Envase para retail, bolsas selladas con etiqueta, un pastel en cada una, preparado en su propia concha a modo de plato. Envase a granel para restaurantes, banqueteros y hoteles, cajas de cartón con 30 unidades.

Mantenimiento: Producto congelado, mantener a -18°C

Preparación: En horno, descongelar y calentar a fuego lento por 10 a 12 minutos hasta que el producto esté dorado; En Microondas, calentar y descongelar por 6 a 8 minutos al máximo (depende de la capacidad de cada microondas).



- 11 -

CHORITOS GRATINADOS AL VINO BLANCO (EN SU CONCHA)



Peso individual: 10 Gr. aprox.

Presentación: Envase para retail, bolsas selladas con etiqueta y 6 unidades cada una. Envase a granel para restaurantes, banqueteros y hoteles, cajas de cartón con 60 unidades.

Mantención: Producto congelado, mantener a -18°C .

Preparación: En horno, descongelar y calentar a fuego lento hasta que el queso se vea fundido; En Microondas, descongelar y calentar por 1 minuto al máximo.

CROQUETAS DE JAIBA RELLENAS CON QUESO CONGELADAS





- 12 -

Peso individual: 20 Gr. aprox.

Presentación: Envase para retail, bolsas selladas con etiqueta y 6 unidades cada una. Envase a granel para restaurantes, banqueteros y hoteles, cajas de cartón con 60 unidades.

Mantenición: Producto congelado, mantener a -18°C .

Preparación: Verter en aceite caliente y freír a fuego lento, hasta que las croquetas estén doradas.

MACHAS A LA PARMESANA (EN SU CONCHA)



Peso individual: 10 Gr. aprox.

Presentación: Envase para retail, bolsas selladas con etiqueta y 6 unidades cada una. Envase a granel para restaurantes, banqueteros y hoteles, cajas de cartón con 60 unidades.

Mantenición: Producto congelado, mantener a -18°C .

Preparación: En horno, descongelar y calentar a fuego lento hasta que el queso esté fundido; En Microondas descongelar y calentar por 1 minuto al máximo hasta que el queso se vea fundido.



- 13 -

HAMBURGUESAS DE JAIBA CONGELADAS



Peso individual: 100 Gr. aprox.

Presentación: Envase para retail, bolsas selladas con etiqueta y una hamburguesa cada una. Envase a granel para restaurantes, banqueteros y hoteles, cajas de cartón con 30 un..

5.2 Descripción de la innovación o grado de diferenciación

Descripción:

El mérito innovativo de los productos presentados en este proyecto dicen relación con incorporar al mercado productos en presentaciones especiales que hoy no existen en el mercado nacional. Cada uno de los productos en su preparación y presentación, son únicos y mantienen un alto grado de calidad y sabor. La idea es satisfacer la necesidad de los consumidores tanto en el sabor como en la especialidad de ser productos pre elaborados congelados y de rápida preparación al momento de ser consumidos.

5.3 Descripción de insumos, proceso de producción y volúmenes de producción.

Insumos:

Los principales insumos utilizados en la preparación de cada uno de los productos de acuerdo a sus respectivas recetas se detallan a continuación:

Producto	Principales Insumos
-----------------	----------------------------



- 14 -

Pastel de Jaiba	Carne de jaiba, queso, cebollas, leche, pan, agua, sal y aliños permitidos
Choritos gratinados al vino blanco	Choritos, cebolla, vino blanco, queso parmesano, sal y manteca vegetal
Croquetas de jaiba	Carne de jaiba, queso, cebollas, pan rallado, huevos, sal y aliños permitidos
Machas a la parmesana	Macha, salsa blanca, queso parmesano, vino blanco, aliños permitidos y sal
Hamburguesa de jaiba	Carne de jaiba, cebollas, pan rallado, huevos, sal y aliños permitidos

Proceso de Producción:

PROCESO	ACTIVIDADES
Térmico de altas temperaturas	Proceso térmico de cocción casi total del producto, sobre los 90 °C, durante un período no menor a los 5 minutos
Térmico de bajas temperaturas	Ingreso a la cámara de congelado, que opera a -40 °C, llevando el centro térmico del producto cercano a los -18 °C.
Envasado	Se envasa el producto de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes.
Distribución	Se distribuye el producto en los principales supermercados y en aquellos puntos particulares de venta que se definan para aquellas localidades que no cuenten con supermercados que tengan representatividad a nivel nacional

Volúmenes de Producción:



- 1.- Pastel de Jaiba
- 2.- Choritos gratinados al vino blanco
- 3.- Machas a la parmesana
- 4.- Croquetas de Jaiba
- 5.- Hamburguesa de Jaiba

Los volúmenes de venta detallados a continuación tienen su fundamento en la capacidad instalada de la planta proyectada para el proyecto y en el crecimiento esperado de la demanda.

Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
1	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
2	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
3	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
4	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000
5	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000

5.4 Estructura de Organización y funciones.

Para el funcionamiento adecuado de la empresa se ha creado la siguiente estructura administrativa y técnica, de igual manera se han definido las funciones del personal que participará en la puesta en marcha del proyecto denominado "Alimentos Pre elaborados congelados con mérito innovativo".

La empresa contará en su organización con el emprendedor como principal referente y soporte técnico, será él, el encargado de desarrollar las políticas generales y además dada su especialidad, liderará la capacitación del personal que se seleccione para las áreas operativas del negocio.

La puesta en marcha del proyecto requerirá de la asesoría externa de un profesional que oriente al emprendedor en algunas de las actividades de iniciación de la empresa y que principalmente tienen que ver con la contratación de personal, compra de equipos y habilitación de las dependencias tanto administrativas como técnicas, esto siempre en conjunto con el emprendedor quien deberá aprobar cada una de estas decisiones, basándose en el presupuesto que se ha definido.

El personal técnico que se requiere para el funcionamiento de la empresa, considera la contratación de cuatro operarios de planta los que cumplirán las funciones propias de la producción y aquellas relacionadas con la mantención de los utensilios que se utilizan en el laboratorio, la limpieza y organización de las materias primas, el envasado y etiquetado del producto.

De igual manera todos los operarios deberán ocuparse de realizar los despachos de los pedidos.



- 16 -

Se ha determinado la necesidad de contratar un profesional para el área de producción del negocio, principalmente con la idea de que controle los procesos productivos y desarrolle las políticas de calidad.

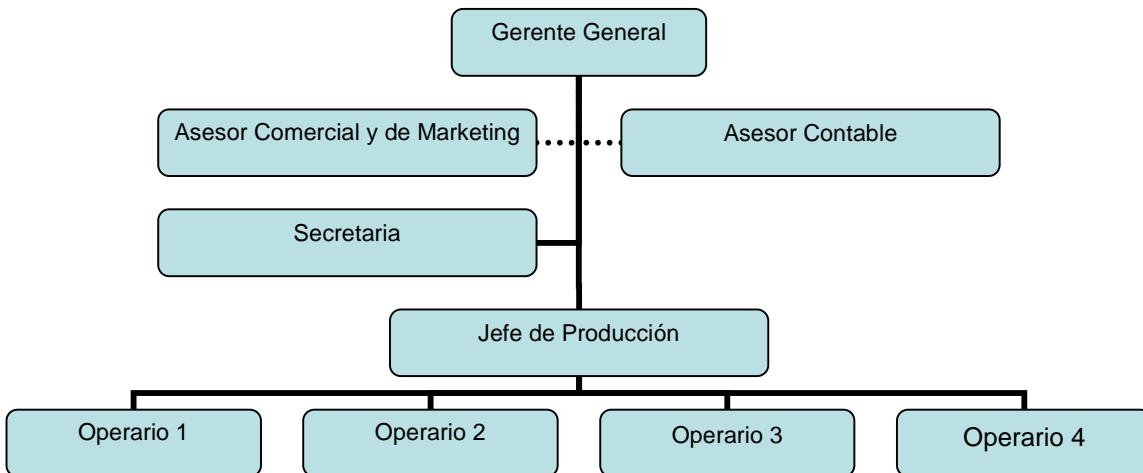
Para la administración contable de la empresa se contratarán los servicios externos de un contador, quien deberá llevar la contabilidad del negocio, siendo necesario que se reúna por lo menos una vez al mes con el emprendedor para que esté al tanto de las situaciones, contables, laborales y tributarias correspondientes a la administración de la empresa.

Una situación muy importante para el funcionamiento de la empresa es la contratación de un profesional que asesore de manera externa a la empresa en las áreas de marketing y publicidad, es muy importante que este profesional se ocupe de desarrollar las políticas en cuanto a promoción, difusión y comunicación, ya que en una primera etapa la empresa debe marcar presencia en el mercado que ha definido como objetivo, para ello se deberá mantener una permanente y fluida comunicación con los clientes a fin de aprender rápidamente el funcionamiento práctico de la industria. Deberá ser función del asesor el desarrollar un adecuado plan de medios y administrarlo en el tiempo, siempre orientado a consolidar la imagen y el producto de la empresa.

Por último y no menos importante, la empresa deberá contratar una secretaria de planta, lo ideal es que cuente con experiencia y que sea de la confianza del emprendedor.

Es fundamental el tratar de lograr una cohesión en el equipo de trabajo, esta es labor fundamental del emprendedor y no deberá descuidar esta situación que es crítica para lograr el éxito de la empresa.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



6.- PLAN DE NEGOCIOS

6.1. Mercado Objetivo (Segmento o nicho de mercado).

Identificación:

Todas aquellas personas que por cualquier situación deba acceder a platos preparados congelados como parte de su alimentación diaria, esto por los distintos factores que ya han sido descritos en el presente estudio.

Descripción:

Principalmente por jóvenes profesionales que viven solos y además por las mujeres que trabajan fuera de la casa y que deben cumplir con el rol de tener una comida diaria para los miembros de su grupo familiar.

Debido a que en la actualidad no se cuenta con una planta con calificación para exportar, se comenzará por atacar el mercado nacional. Los mercados meta serán dos:

Personas, que vivan solas, como ejecutivos jóvenes, familias donde no cuenten con asesora del hogar y la mujer trabaje, etc.



- 18 -

Restaurantes, pubs y hoteles

Cuantificación:

La totalidad de los consumidores potenciales que estén en condiciones de adquirir nuestros productos en el supermercado de nivel regional y nacional ó de manera directa en algún punto de venta directa principalmente en la décima región.

6.2. Identifique, describa y cuantifique el potencial de crecimiento de su negocio.

Identificación:

El potencial de crecimiento del mercado esta dado por los cambios de hábitos de vida y alimentación de las personas principalmente de profesionales jóvenes y de otras categorías como personas que viven solas, por ejemplo, estas situaciones se describen más adelante. De igual manera el potencial crecimiento estará dado por las políticas que se sigan y que estén destinadas a abordar el mercado exterior.

Descripción:

Principales situaciones que determinan el potencial de crecimiento:

- La progresiva incorporación femenina al mercado laboral potencia la demanda de alimentos preparados que cuentan con un valor añadido que suple la menor disponibilidad de tiempo para comprar, preparar y cocinar alimentos.
- La composición de los hogares ha virado hacia patrones de demanda que animan al consumo individualizado de platos preparados. Parece que más de la mitad de los alimentos preparados consumidos en el hogar se justifican por la situación personal del comprador (hogar monoparental, ausencia de niños, jóvenes emancipados, separados o divorciados).
- La preferencia por cubrir con actividades de ocio y esparcimiento el tiempo de no-trabajo relega a un segundo plano a la preparación y cocinado de alimentos. A un 40% de los Chilenos (53% hombres y 31% mujeres) no les gusta cocinar y dedican a la semana menos de una hora a esta actividad (*Alimarket*, 2006). En este amplio segmento de consumidores, los platos preparados están encontrando un elevado potencial de crecimiento.

Cuantificación:



El potencial de crecimiento presentado en este proyecto contempla un valor de un 30% anual en las ventas, esto sin considerar la opción de poder participar del mercado externo o que de acuerdo a la realidad práctica que el negocio indique se deba reconsiderar la cifra mencionada.

Este crecimiento estimado tiene su fundamento en los comportamientos que han tenido estos tipos de productos en otros países, que si bien no son totalmente representativos en comparación a Chile, si nos permiten realizar una estimación dada la ausencia de información estadística específica para este tipo de producto.

6.3. Identifique y describa a la competencia y/o a los sustitutos de su producto o servicio, indicando el grado de diferenciación, porcentaje de mercado y precios, de acuerdo a la siguiente tabla (incluya a su producto o servicio):

Identificación:

La competencia para los productos en particular no existe dada la presentación innovadora de los mismos y la receta en sí, sin embargo, dentro de la industria podemos observar sustitutos los que serán incluidos en el siguiente análisis:

Descripción:

Nombre Empresa	Descripción producto/ servicio	Porcentaje de Mercado	Precio Incluido IVA	Grado de Competencia
Mundo Marino	Pastel de Jaiba 200 grs.	40%	\$ 4.000	Directa
Emprendedor "Deli sea food"	Pastel de Jaiba 120 grs.		\$ 1.000	

Nota. El resto de los productos no contempla competencia y dado el carácter propio de ellos tampoco se puede identificar un sustituto directo.

6.4. Describa la estrategia de comercialización, precio y canales de distribución.



Estrategia de Comercialización

La estrategia de comercialización esta orientada a capturar rápidamente la atención del consumidor final respecto de nuestros productos, para ello se ha decidido introducir los mismos a un precio atractivo que permita fidelizar tanto la marca como el producto en particular.

Se ha considerado la incorporación de una fuerte promoción e importantes descuentos por volumen dirigido a los supermercados, de esta manera se pretende contar con una vitrina permanente que nos permita de manera paulatina posicionarnos en la memoria de los consumidores finales.

Por último para la empresa es de vital importancia mantener una estrategia de comercialización flexible que permita incorporar la mayor cantidad de clientes posible, para luego de haber consolidado un mercado seguro y permanente, establecer políticas de crecimiento tanto en la comercialización como en los precios.

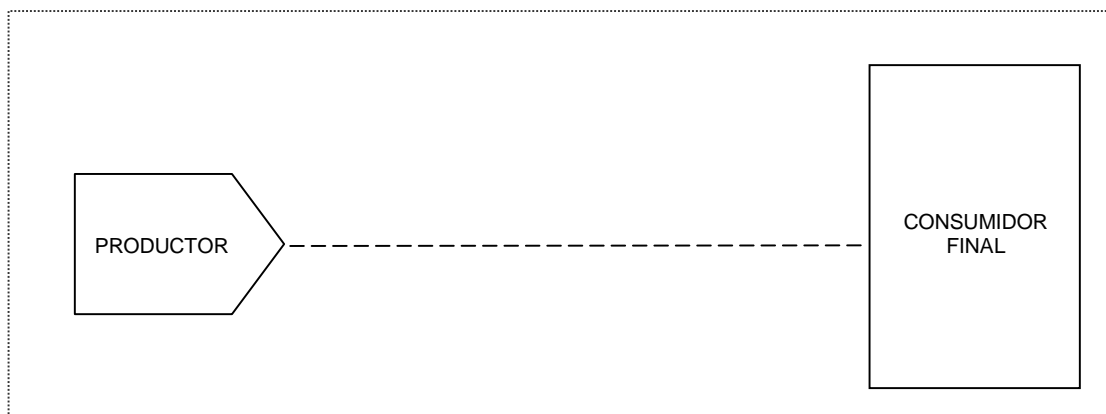
Precio de venta

Valores Incluyen IVA.

Pastel de Jaiba	Choritos Gratinados	Machas a la parmesana	Croquetas de Jaiba	Hamburguesa de Jaiba
\$ 1.000 c/u	\$ 150 c/u	\$ 200 c/u	\$ 200 c/u	\$ 700

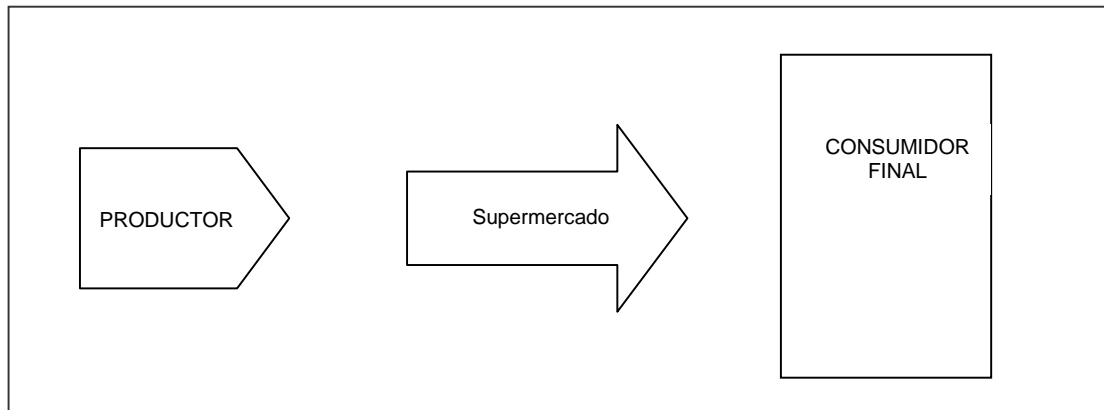
Canales de distribución

Los canales seleccionados para la distribución de nuestros productos están diagramados a continuación:





- 21 -



6.5. Describa la estrategia de promoción y difusión.

Estrategias de Promoción

Las principales estrategias de promoción tienen que ver con la adecuada utilización de la imagen corporativa la que se ha creado y con la participación constante de la empresa en todas aquellas instancias que nos permitan comunicarnos con nuestros clientes actuales y potenciales, sean estas ferias u otros eventos los que son muy comunes en la industria de los alimentos que sean de interés tanto en Chile como en el extranjero.

Por otro lado nos interesa realizar en una primera etapa un contacto directo con los encargados o jefes de los supermercados de la zona sur para luego ampliar esta comunicación a nivel nacional, es muy importante mantener una comunicación fluida y permanente con ellos, de esta manera lograremos una alianza estratégica que nos llevara a crear fidelidad respecto de nuestra empresa.

En resumen para lograr lo descrito anteriormente se utilizarán las siguientes herramientas de promoción y publicidad:

- Publicidad clásica
- Marketing directo a través de correo, teléfono e Internet
- Relaciones Públicas
- Participación en ferias y exposiciones relacionadas
- Visitas personalizadas a clientes.



- 22 -

Principalmente la empresa utilizará en una primera etapa el marketing directo y visitas personalizadas a los principales clientes.

Estrategias de Difusión

Creación de un sitio Web para brindar información clara y detallada del proceso de producción, aspectos institucionales de la empresa y productos ofrecidos.

El empaque, el rotulo y la etiqueta serán utilizados como medios para publicitar la empresa y el producto.

Para desarrollar la labor comercial la empresa diseñará y hará circular tarjetas de presentación.

Se fijará un afiche publicitario que se exhibirá en las oficinas de la empresa con el objetivo de generar recordación entre los visitantes de la empresa.

Se creará una base de datos para los clientes, quienes serán codificados y se les realizará un seguimiento constante que permita determinar su perfil y medir el nivel de satisfacción con el producto para con la información recopilada poder definir nuevas estrategias de difusión, considerando la opinión de nuestros clientes.

6.5. Describa el modelo de asociatividad.

Principalmente se pretende crear y mantener un fuerte lazo con nuestros principales proveedores de materia prima, al igual que con lo de equipos y tecnología que nos permitan estar permanentemente informados respecto a los avances y tendencias a fin de poder mejorar nuestro proceso continuamente.

Por otra parte se ha considerado la alianza con distintas empresas y supermercados de tal manera de incorporar nuestros productos de manera global dejándolos al alcance de todos los potenciales clientes, se tiene considerado realizar alianzas con los principales supermercados de la zona y promocionar los productos en algunos restaurantes. Por otro lado se tiene considerado el fortalecer algunos contactos que ya se tienen a fin de ver la posibilidad de pasar a una etapa exportadora de nuestros productos, determinando mediante los estudios correspondientes los mercados indicados para llevar a cabo este crecimiento.

6.7. Describa el modelo de financiamiento futuro de la empresa.

Se considera que con el aporte inicial de INNOVA y la experiencia de la persona emprendedora y sus colaboradores se debería definir una clara estrategia futura que permita la implementación de la empresa y de igual manera proyectar con seguridad los ingresos futuros.



La idea es que una vez implementada la empresa mediante la obtención de la línea de financiamiento 2 del capital semilla la empresa sin duda alguna podría generar sus propios recursos e invertirlos en el desarrollo de la misma esto se debería comprobar realizando estudios más acabados tanto del mercado como de los costos de fabricación.

De todas maneras al encontrarse validada la tecnología y comprobado el funcionamiento de las estrategias de comercialización y producción y dados los resultados que han arrojado los estudios que se han realizado y suponiendo la aprobación de la línea 2 de financiamiento de capital semilla, se espera que los responsables de la empresa decidan reinvertir las utilidades que se generen para así asegurar su funcionamiento y financiamiento.

7.- ASPECTOS REGULATORIOS Y AMBIENTALES.

El proyecto no se ve afectado por aspectos regulatorios ni ambientales específicos, salvo aquellos generales que tienen que ver con la aplicación de las leyes y el cumplimiento de las exigencias tanto sanitarias para el manejo de los alimentos y las correspondientes normas de calidad para los procesos productivos.

8.- PATENTES Y/O ROYALTIES.

El proyecto contempla la inscripción de dominios de Internet a fin de poder utilizar este medio como una importante vía para llegar a los consumidores finales. No se incorporan patentes ni royalties

9.- PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA.

Deberá explicitar los supuestos utilizados en su evaluación y completar las siguientes tablas, expresadas en pesos:

9.1. Inversiones.

Detalle (activos)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipamiento computacional	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Muebles y útiles	\$ 2.000.000		\$ 2.000.000		\$ 2.000.000	
Equipos	\$ 8.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Habilitación de infraestructura	\$ 1.000.000		\$ 1.000.000		\$ 1.000.000	
Comunicaciones	\$ 1.000.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Total Inversiones	\$ 15.000.000	\$ 4.500.000	\$ 7.500.000	\$ 4.500.000	\$ 7.500.000	\$ 4.500.000

9.2. Ingresos.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
---------	-------	-------	-------	-------	-------



Ingresos por venta	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000
Total ingresos	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000

9.3. Costos de Administración y Operación.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RRHH	\$ 25.800.000	\$ 25.800.000	\$ 25.800.000	\$ 25.800.000	\$ 25.800.000
Legales de constitución					
Patentes y licencias					
Arriendo	\$ 10.200.000	\$ 10.200.000	\$ 10.200.000	\$ 10.200.000	\$ 10.200.000
Servicios básicos	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Mantenimiento equipos	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Seguros	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Materiales de oficina	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Insumos	\$ 38.880.000	\$ 46.656.000	\$ 55.987.200	\$ 67.184.640	\$ 80.621.568
Costo garantía	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Patrocinador	\$ 6.000.000				
Gastos de puesta en marcha	\$ 4.500.000				
Total Costos de operación	\$ 90.600.000	\$ 87.876.000	\$ 97.207.200	\$ 108.404.640	\$ 121.841.568

9.4. Costos de Comercialización.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estudio mercado	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Estrategia de comercialización	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Plan comunicacional	\$ 500.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Publicidad	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Material de promoción	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Giras comerciales		\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Costo de venta (personal)					
Comisiones de venta					
Total Costo de comercialización	\$ 5.500.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000

9.5. Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------



Ingresos de la operación		\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000	\$ 193.200.000
(-) Gastos de administración y Operación		\$ 90.600.000	\$ 87.876.000	\$ 97.207.200	\$ 108.404.640	\$ 121.841.568
(-) Gastos de Comercialización		\$ 5.500.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
(-) Depreciación		\$ 1.500.000	\$ 550.000	\$ 250.000	\$ 550.000	\$ 250.000
(-) Amortización						
Utilidad antes de impuestos		\$ 95.600.000	\$ 92.774.000	\$ 83.742.800	\$ 72.245.360	\$ 59.108.432
(-) Impuestos		\$ 9.560.000	\$ 9.277.400	\$ 8.374.280	\$ 7.224.536	\$ 5.910.843
Utilidad neta		\$ 86.040.000	\$ 83.496.600	\$ 75.368.520	\$ 65.020.824	\$ 53.197.589
(+) Depreciación		\$ 1.500.000	\$ 550.000	\$ 250.000	\$ 550.000	\$ 250.000
(+) Amortización						
Flujo de INNOVA CHILE		\$ 87.540.000	\$ 84.046.600	\$ 75.618.520	\$ 65.570.824	\$ 53.447.589
Inversión (activos)	\$ 15.000.000	\$ 2.500.000	\$ 5.500.000	\$ 2.500.000	\$ 5.500.000	\$ 2.500.000
Flujo de Caja	-\$15.000.000	\$ 85.040.000	\$ 78.546.600	\$ 73.118.520	\$ 60.070.824	\$ 50.947.589

9.6. Indicadores (VAN, TIR)

VAN: \$ 291.163.797

TIR: 559 %

10. DETALLE DE ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO

10.1 Programa de Actividades

a) Del Patrocinador

- Supervisar y apoyar para el buen desarrollo del proyecto.
- Reunirse con el beneficiario dos veces al mes, para evaluar el avance técnico como financiero.
- Apoyar al beneficiario cuando lo requiera en sus negociaciones con clientes y proveedores.
- Generar, si fuese necesario, los contactos para atracción de inversionistas.
- Apoyar en la gestión estratégica del negocio y realizar actividades de seguimiento y control de las acciones a desarrollar.
- Poner a disposición del beneficiario el recurso profesional e infraestructura para el buen desarrollo del proyecto.

b) Del proyecto:



Actividades de operaciones																				
Actividades de difusión y promoción																				

10.2 Presupuesto del Proyecto

10.2.1 Presupuesto por Actividades

Se deberá realizar un presupuesto detallado mensual de gastos por actividad, identificando las distintas fuentes de financiamiento, de acuerdo al siguiente formato.

Presupuesto consolidado según actividades establecidas en el 10.1

Actividad	Aporte INNOVA CHILE (\$)	Aporte Proponente (\$)	Aporte Otros (\$)	TOTAL (\$)
Actividades relacionadas con el patrocinio	\$ 7.500.000			\$ 7.500.000
Actividades de Inversión	\$ 8.000.000	\$ 7.000.000		\$ 15.000.000
Actividades de contratación de personal	\$ 7.000.000	\$ 18.800.000		\$ 25.800.000
Actividades de puesta en marcha	\$ 4.500.000			\$ 4.500.000
Actividades de operaciones	\$ 7.000.000	\$ 47.300.000		\$ 54.300.000
Actividades de difusión y promoción	\$ 6.000.000			\$ 6.000.000
TOTAL (\$)	\$ 40.000.00	\$ 73.100.000		\$ 113.100.000

10.2.2. Presupuesto por ítem de gasto (consolidado)



				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 4			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 5			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 6			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 7			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 8			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000



- 30 -

TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000
-------	--	--	---------	---------	---	---	---------

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 9			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 10			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 11			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	MES 12			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio			500.000	500.000	0	0	500.000
TOTAL			500.000	500.000	0	0	500.000

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	H/H	TARIFA	COSTO MENSUAL	TOTAL			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Patrocinio				7.500.000	0	0	7.500.000



TOTAL				7.500.000	0	0	7.500.000
-------	--	--	--	-----------	---	---	-----------

RECURSOS HUMANOS

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	MES 1			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000	\$ 700.000			\$ 700.000
		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000	\$ 400.000			\$ 400.000
		Secretaria	\$ 250.000	\$ 250.000			\$ 250.000
		Operario 1	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 2	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 3	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 4	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000	\$ 2.150.000			\$ 2.150.000

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	MES 2			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000	\$ 700.000			\$ 700.000



- 32 -

		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000	\$ 400.000			\$ 400.000
		Secretaria	\$ 250.000	\$ 250.000			\$ 250.000
		Operario 1	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 2	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 3	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 4	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000	\$ 2.150.000			\$ 2.150.000

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	MES 3			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000	\$ 700.000			\$ 700.000
		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000	\$ 400.000			\$ 400.000
		Secretaria	\$ 250.000	\$ 250.000			\$ 250.000
		Operario 1	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 2	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 3	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		Operario 4	\$ 200.000	\$ 200.000			\$ 200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000	\$ 2.150.000			\$ 2.150.000

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	MES 4			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000	\$ 550.000	\$ 150.000		\$ 700.000
		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000		\$ 400.000		\$ 400.000
		Secretaria	\$ 250.000		\$ 250.000		\$ 250.000
		Operario 1	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000



- 33 -

		Operario 2	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		Operario 3	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		Operario 4	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000	\$ 550.000	\$ 1.600.000		\$ 2.150.000

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	MES 5 a 12			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000		\$ 700.000		\$ 700.000
		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000		\$ 400.000		\$ 400.000
		Secretaria	\$ 250.000		\$ 250.000		\$ 250.000
		Operario 1	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		Operario 2	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		Operario 3	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		Operario 4	\$ 200.000		\$ 200.000		\$ 200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000		\$ 2.150.000		\$ 2.150.000

NOMBRE	RUT	CARGO PROYECTO	COSTO MENSUAL	TOTAL			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
		Gerente General	\$ 700.000	\$ 2.650.000	\$ 5.750.000		\$ 8.400.000
		Jefe Control de Calidad	\$ 400.000	\$ 1.200.000	\$ 800.000		\$ 4.800.000
		Secretaria	\$ 250.000				\$ 3.000.000



				\$ 750.000	\$ 500.000		
		Operario 1	\$ 200.000	\$ 600.000	\$ 400.000		\$ 1.200.000
		Operario 2	\$ 200.000	\$ 600.000	\$ 400.000		\$ 1.200.000
		Operario 3	\$ 200.000	\$ 600.000	\$ 400.000		\$ 1.200.000
		Operario 4	\$ 200.000	\$ 600.000	\$ 400.000		\$ 1.200.000
		TOTAL	\$ 2.150.000	\$ 7.000.000	\$ 18.800.000		\$ 25.800.000

SUBCONTRATOS

DESCRIPCIÓN	MES 1			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Asesoría Comercial y Administrativa	\$ 1.000.000			\$ 1.000.000
Asesoría Contable y Legal	\$ 500.000			\$ 500.000
TOTAL	\$ 1.500.000			\$ 1.500.000

DESCRIPCIÓN	MES 2			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Asesoría Comercial y Administrativa	\$ 1.000.000			\$ 1.000.000
Asesoría Contable y Legal	\$ 500.000			\$ 500.000
TOTAL	\$ 1.500.000			\$ 1.500.000

DESCRIPCIÓN	MES 3			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Asesoría Comercial y Administrativa	\$ 1.000.000			\$ 1.000.000
Asesoría Contable y Legal	\$ 500.000			\$ 500.000
TOTAL	\$ 1.500.000			\$ 1.500.000



- 35 -

DESCRIPCIÓN	MES 4 a 12			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Asesoría Comercial y Administrativa				\$ -
Asesoría Contable y Legal				\$ -
TOTAL				\$ -

DESCRIPCIÓN	Total			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Asesoría Comercial y Administrativa	\$ 3.000.000	\$ -	\$ -	\$ 3.000.000
Asesoría Contable y Legal	\$ 1.500.000	\$ -	\$ -	\$ 1.500.000
TOTAL	\$ 4.500.000	\$ -	\$ -	\$ 4.500.000

INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO /UD	CANTIDAD	MONTO	MES 1			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Anafe ACRO. inox. Alto	\$ 229.670	1	\$ 229.670				\$ 229.670
Balanza digital	\$ 53.550	2	\$ 107.100				\$ 107.100
Balón de gas	\$ 20.000	1	\$ 20.000				\$ 20.000
Bandejas plásticas	\$ 11.630	30	\$ 348.900				\$ 348.900
Basurero	\$ 11.490	2	\$ 22.980				\$ 22.980
Batidor	\$ 4.380	4	\$ 17.520				\$ 17.520
Cámara -22 °C y túnel para congelar	\$ 6.200.000	1	\$ 6.200.000	\$ 6.200.000			\$ 6.200.000
Campana extractora acero inox.	\$ 272.510	1	\$ 272.510				\$ 272.510
Carros para congelar completos	\$ 100.000	4	\$ 400.000				\$ 400.000
Coladores Gde.	\$ 3.820	4	\$ 15.280				\$ 15.280
Cucharas de palo	\$ 680	6	\$ 4.080				\$ 4.080
Cuchillos Chico	\$ 1.500	4	\$ 6.000				\$ 6.000
Cuchillos Gde.	\$ 16.708	4	\$ 66.832				\$ 66.832
Estante inox.	\$ 404.600	1	\$ 404.600				\$ 404.600



- 36 -

Fondos o perol acero inoxidable	\$ 75.803	5	\$ 379.015			\$ 379.015
Gifería	\$ 20.230	1	\$ 20.230			\$ 20.230
Horno industrial	\$ 350.000	1	\$ 27.980	\$ 322.020		\$ 350.000
Lavamanos	\$ 283.220	1	\$ 283.220			\$ 283.220
Lavaplatos industrial con mesón	\$ 591.430	1	\$ 591.430			\$ 591.430
Luz UV	\$ 7.800	3	\$ 23.400			\$ 23.400
Mesones de acero inoxidable	\$ 492.660	3	\$ 1.477.980	\$ 1.477.980		\$ 1.477.980
Molde hamburguesas	\$ 150	200	\$ 30.000			\$ 30.000
Ollas medianas	\$ 49.980	4	\$ 199.920			\$ 199.920
Otros	\$ 722.691	1	\$ 722.691			\$ 722.691
Porta tubo fluorescente	\$ 4.790	6	\$ 28.740			\$ 28.740
Selladora al vacío	\$ 2.261.000	1	\$ 2.261.000			\$ 2.261.000
Tablas de teflón 4 m2	\$ 214.200	2	\$ 428.400			\$ 428.400
Termómetro	\$ 24.751	2	\$ 49.502			\$ 49.502
Total			\$ 7.000.000	\$ 8.000.000		\$ 15.000.000

DESCRIPCION	PRECIO /UD	CANTIDAD	MONTO	TOTAL			
				INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Anafe ACRO. inox. Alto	\$ 229.670	1	\$ 229.670				\$ 229.670
Balanza digital	\$ 53.550	2	\$ 107.100				\$ 107.100
Balón de gas	\$ 20.000	1	\$ 20.000				\$ 20.000
Bandejas plásticas	\$ 11.630	30	\$ 348.900				\$ 348.900
Basurero	\$ 11.490	2	\$ 22.980				\$ 22.980
Batidor	\$ 4.380	4	\$ 17.520				\$ 17.520
Cámara -22 °C y túnel para congelar	\$ 6.200.000	1	\$ 6.200.000	\$ 6.200.000			\$ 6.200.000
Campana extractora acero inox.	\$ 272.510	1	\$ 272.510				\$ 272.510
Carros para congelar completos	\$ 100.000	4	\$ 400.000				\$ 400.000
Coladores Gde.	\$ 3.820	4	\$ 15.280				\$ 15.280
Cucharas de palo	\$ 680	6	\$ 4.080				\$ 4.080
Cuchillos Chico	\$ 1.500	4	\$ 6.000				\$ 6.000
Cuchillos Gde.	\$ 16.708	4	\$ 66.832				\$ 66.832
Estante inox.	\$ 404.600	1	\$ 404.600				\$ 404.600



- 37 -

Fondos o perol acero inoxidable	\$ 75.803	5	\$ 379.015			\$ 379.015
Gifería	\$ 20.230	1	\$ 20.230			\$ 20.230
Horno industrial	\$ 350.000	1	\$ 27.980	\$ 322.020		\$ 350.000
Lavamanos	\$ 283.220	1	\$ 283.220			\$ 283.220
Lavaplatos industrial con mesón	\$ 591.430	1	\$ 591.430			\$ 591.430
Luz UV	\$ 7.800	3	\$ 23.400			\$ 23.400
Mesones de acero inoxidable	\$ 492.660	3	\$ 1.477.980	\$ 1.477.980		\$ 1.477.980
Molde hamburguesas	\$ 150	200	\$ 30.000			\$ 30.000
Ollas medianas	\$ 49.980	4	\$ 199.920			\$ 199.920
Otros	\$ 722.691	1	\$ 722.691			\$ 722.691
Porta tubo fluorescente	\$ 4.790	6	\$ 28.740			\$ 28.740
Selladora al vacío	\$ 2.261.000	1	\$ 2.261.000			\$ 2.261.000
Tablas de teflón 4 m2	\$ 214.200	2	\$ 428.400			\$ 428.400
Termómetro	\$ 24.751	2	\$ 49.502			\$ 49.502
Total			\$ 7.000.000	\$ 8.000.000		\$ 15.000.000

OPERACIONES

DESCRIPCIÓN	MES 1				
	Total	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Costo de garantía	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000			\$ 1.500.000
Gastos Generales	\$ 100.000	\$ 100.000			\$ 100.000
Materiales Oficina	\$ 100.000	\$ 100.000			\$ 100.000
Mantenimiento de equipos	\$ 35.000	\$ 35.000			\$ 35.000
Seguros	\$ 75.000	\$ 75.000			\$ 75.000
Insumos	\$ 3.240.000	\$ 3.240.000			\$ 3.240.000
Arriendo Camioneta	\$ 400.000	\$ 400.000			\$ 400.000
Arriendo Oficina	\$ 450.000	\$ 450.000			\$ 450.000
TOTAL	\$ 4.400.000	\$ 5.900.000			\$ 5.900.000

DESCRIPCIÓN	MES 2				
	Total	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Costo de garantía					
Gastos Generales	\$ 100.000	\$ 100.000			\$ 100.000
Materiales Oficina	\$ 100.000	\$ 100.000			\$ 100.000
Mantenimiento de equipos	\$ 35.000		\$ 35.000		\$ 35.000



- 38 -

Seguros	\$ 75.000		\$ 75.000		\$ 75.000
Insumos	\$ 3.240.000	\$ 50.000	\$ 3.190.000		\$ 3.240.000
Arriendo Camioneta	\$ 400.000	\$ 400.000			\$ 400.000
Arriendo Oficina	\$ 450.000	\$ 450.000			\$ 450.000
TOTAL	\$ 4.400.000	\$ 1.100.000	\$ 3.300.000		\$ 4.400.000

DESCRIPCIÓN	MES 3 a 12				
	Total	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Costo de garantía					
Gastos Generales	\$ 100.000		\$ 100.000		\$ 100.000
Materiales Oficina	\$ 100.000		\$ 100.000		\$ 100.000
Mantenión de equipos	\$ 35.000		\$ 35.000		\$ 35.000
Seguros	\$ 75.000		\$ 75.000		\$ 75.000
Insumos	\$ 3.240.000		\$ 3.240.000		\$ 3.240.000
Arriendo Camioneta	\$ 400.000		\$ 400.000		\$ 400.000
Arriendo Oficina	\$ 450.000		\$ 450.000		\$ 450.000
TOTAL	\$ 4.400.000		\$ 4.400.000		\$ 4.400.000

DESCRIPCIÓN	TOTAL				
	Total	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Costo de garantía		\$ 1.500.000			\$ 1.500.000
Gastos Generales		\$ 200.000	\$ 1.000.000		\$ 1.200.000
Materiales Oficina		\$ 200.000	\$ 1.000.000		\$ 1.200.000
Mantenión de equipos		\$ 35.000	\$ 385.000		\$ 420.000
Seguros		\$ 75.000	\$ 825.000		\$ 900.000
Insumos		\$ 4.790.000	\$ 35.590.000		\$ 43.680.000
Arriendo Camioneta		\$ 800.000	\$ 4.000.000		\$ 4.800.000
Arriendo Oficina		\$ 900.000	\$ 4.500.000		\$ 5.400.000
TOTAL		\$ 7.000.000	\$ 47.300.000		\$ 54.300.000

DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN

DESCRIPCIÓN	MES 1 a mes 12			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Publicidad y Marketing	\$ 500.000			\$ 500.000
TOTAL	\$ 500.000			\$ 500.000



- 39 -

DESCRIPCIÓN	Total			
	INNOVA CHILE	Emp	Otro	Total
Publicidad y Marketing	\$ 500.000			\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 500.000			\$ 6.000.000