



RECEPCIONADO  
OFICINA DE PARTES 1 FIA  
FECHA: 14-11-22  
HORA: 08:02  
N° INGRESO 74624

## Informe Técnico Final

### Proyectos de Emprendimiento Innovador

<b>Nombre del proyecto</b>	“YUMI STICKS: SNACK SALUDABLE DE CARNE DE VACUNO EN FORMATO BASTONCITO. COME CUÁNDO Y DÓNDE QUIERAS”
<b>Código del proyecto</b>	PYT-2020-1382
<b>N° de informe</b>	3
<b>Período informado</b> (considerar todo el periodo de ejecución)	desde el 1 de Diciembre de 2020 hasta el 31 de Agosto de 2022
<b>Fecha de entrega</b>	14 de Septiembre de 2022

## **INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR Y PRESENTAR EL INFORME**

**I. Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.**

### **II. Sobre la información presentada en el informe**

- Debe completar todas las secciones del documento según corresponda.
- Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo aprobada por FIA.
- Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
- Debe ser totalmente consistente en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
- Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero y ser totalmente consistente con ella.

### **III. Sobre los anexos adjuntos al informe**

- Deben enumerar y nombrar los documentos adjuntados en la tabla de la sección 15 del informe.
- Deben incluir toda la información que complemente y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
- Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
- También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información.

### **IV. Sobre la presentación a FIA del informe**

- La presentación de los informes técnicos se realizará mediante la entrega de 2 copias digitales idénticas y sus anexos, en la siguiente forma:
  - a) Un documento "Informe técnico final", en formato word.
  - b) Un documento "Informe técnico final en formato pdf.
  - c) Los anexos identificando el número y nombre, en formato que corresponda.
- La entrega de los documentos antes mencionados debe hacerse mediante correo electrónico dirigido al correo electrónico de la Oficina de Partes de FIA ([oficina.partes@fia.cl](mailto:oficina.partes@fia.cl)). La fecha válida de ingreso corresponderá al día, mes y año en que es recepcionado el correo electrónico en Oficina de partes de FIA. Es responsabilidad del Ejecutor asegurarse que FIA haya recepcionado oportunamente los informes presentados.

- Para facilitar los procesos administrativos, se sugiere indicar en el "Asunto" del correo de envío: **"Presentación de Informe Técnico Final Proyecto Código PYT-XXXX-YYYY"**.
- La fecha de presentación debe ser la establecida en la sección detalle administrativo del Plan Operativo del proyecto o en el contrato de ejecución respectivo.
- El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 0,2% del último aporte cancelado.

## CONTENIDOS

1.	ANTECEDENTES GENERALES	5
2.	RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO	5
3.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO	5
4.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)	6
5.	RESULTADOS ESPERADOS (RE)	6
6.	CAMBIOS Y PROBLEMAS DEL PROYECTO	7
7.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	7
8.	CAMBIOS EN EL ENTORNO	9
9.	DIFUSIÓN	9
11.	CONCLUSIONES	11
12.	RECOMENDACIONES	11
13.	ANEXOS	11
14.	BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	11

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

<b>Nombre Ejecutor:</b>	Seka Meat SPA
<b>Nombre(s) Asociado(s):</b>	Sin Asociados
<b>Coordinador Principal:</b>	Yumiko Ashanti Chiba Johnson
<b>Coordinar Alterno:</b>	Jose Antonio Pascual del Valle
<b>Región(es) de ejecución:</b>	Región Metropolitana
<b>Fecha de inicio iniciativa:</b>	1 de Diciembre de 2020
<b>Fecha término iniciativa:</b>	31 de Agosto de 2022

## 2. RESUMEN DEL PROYECTO

Entregar de manera **resumida**<sup>1</sup> las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante todo el periodo de ejecución del proyecto, fundamentando con datos cuantitativos y cualitativos que respalden los resultados.

Los primeros 4 meses de iniciativa (Diciembre'20 a Marzo'21) nos enfocamos en estas 6 áreas

- Formulación de receta del Yumi Stick
- Compra de máquinas necesarias
- Desarrollo de 8 prototipos
- Filtrado a 4 prototipos
- Exámenes de calidad de los prototipos
- Avance en el diseño de packaging (Anexo 2).

Los siguientes 5 meses de iniciativa (Abril'21 a Agosto'21) nos enfocamos en estas áreas

- Creación de encuesta para internet.
- Levantamiento de clientes frecuentes para entregarles esta encuesta.
- Solucionar problemas con operación: (problemas con la moladora en particular, tuvimos que cambiarla por otra)
- Enriquecer la receta original (sabores integrales y mixtos con toques de merkén)
- Contratar a un asistente en la fábrica.
- Levantamiento de perfil comercial, que desemboca en externalizarlo a una empresa que hace la comercialización.
- Hacer un informe del proceso (flujo diagramado) (hito crítico)

<sup>1</sup> Esta síntesis se debe limitar a citar las ideas más importantes, es decir, excluye datos irrelevantes y no brinda espacio a interpretaciones subjetivas.

Los últimos 12 meses (Septiembre '21 a Septiembre 22) han sido caracterizados por lo siguiente:

- Contratar a una persona de la operación (Benjamin Palacios).
- Conseguir regularmente producir el Yumi Stick (merma cercana a cero)
- Preparar el lanzamiento en medios (eventos noviembre).
- Análisis de costo del producto

### 3. RESUMEN DEL PERIODO NO INFORMADO

Entregar de manera **resumida**<sup>2</sup> las principales actividades realizadas y resultados obtenidos durante el periodo comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final, fundamentando con datos cuantitativos y cualitativos que respalden los resultados.

Los últimos 12 meses (Septiembre '21 a Septiembre 22) han sido caracterizados por lo siguiente:

- Contratar a una persona de la operación (Benjamin Palacios), aunque decidimos no incluir sus honorarios dentro del programa, él ya controla la fabricación de la salchicha.
- Preparar el lanzamiento en medios (preparar producto para lanzar el producto en Noviembre en el Keto Summit). Estamos preparando y 'stockeandonos' para poder llegar a las fechas de estos eventos.

---

<sup>2</sup> Esta síntesis se debe limitar a citar las ideas más importantes, es decir, excluye datos irrelevantes y no brinda espacio a interpretaciones subjetivas.



#### 4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Crear y desarrollar un nuevo producto en el mercado chileno, llamado Yumi Stick, un snack de carne de vacuno nacional de libre pastoreo, madurada y forma de un bastoncito de carne con sabores.

#### 5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula promediando el grado de avance de los resultados asociados a éstos. El cumplimiento de un 100% de un objetivo específico se logra cuando el 100% de los resultados asociados son alcanzados.

Nº O E	Objetivo específico (OE)	% de avance al término del proyecto
1	Generar la receta del prototipo de Yumi Stick,	100%
2	Desarrollar y validar el proceso de producción del prototipo de Yumi Stick en lotes de producción con la receta seleccionada por el público y que sea más costo eficiente. En este caso, por foco en marketing se decidirá por un solo sabor.	100%
3	Validar comercialmente el prototipo mediante una primera versión del producto	100%
4		
n		

## 6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

Cuantificar y describir el avance de los RE al término del proyecto.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE) <sup>3</sup>	% de cumplimiento <sup>4</sup>
1	1	Recetas diferentes de Yumi Stick, cada una con características diferentes:..	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto <sup>5</sup> .			
<p>8 recetas diferentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Casing A - Claro, 5% despunte, Corte Navaja pequeña</li> <li>b. Casing A - Claro, 10% despunte, Corte Navaja pequeña</li> <li>c. Casing A - Claro, 5% despunte, Corte Navaja grande</li> <li>d. Casing A - Claro, 10% despunte, Corte Navaja grande</li> <li>e. Casing B - Oscuro, 5% despunte, Corte Navaja pequeña</li> <li>f. Casing B - Oscuro, 10% despunte, Corte Navaja pequeña</li> <li>g. Casing B - Oscuro, 5% despunte, Corte Navaja grande</li> <li>h. Casing B - Oscuro, 10% despunte, Corte Navaja grande</li> </ul> <p>Como condimento para darle sabor usamos muy poco merquén, la misma cantidad de merquén en todas, siendo un sabor muy liviano, suficiente para simular el producto final. (Tabla de relación en Anexo 3).</p> <p>La carne usada es sin tendones.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde <sup>6</sup> el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

<sup>3</sup> El Resultado Esperado (RE) corresponde al indicado en el Formulario de Postulación (Plan Operativo).

<sup>4</sup> El porcentaje de cumplimiento es el porcentaje de avance del resultado en relación con la línea base y la meta planteada. Se determina en función de los valores obtenidos en las mediciones realizadas para cada indicador de resultado. El porcentaje de avance de un resultado no se define según el grado de avance que han tenido las actividades asociadas éste. Acorde a esta lógica, se puede realizar por completo una actividad sin lograr el resultado esperado que fue especificado en el Plan Operativo. En otros casos se puede estar en la mitad de la actividad y ya haber logrado el 100% del resultado esperado

<sup>5</sup> Cuando corresponda, justificar las discrepancias entre los resultados programados y los obtenidos

<sup>6</sup> Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, fotos, protocolos, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan el cumplimiento de los resultados del proyecto.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
1	2	Haber probado las 8 recetas con sticks	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Después de varias semanas aprendiendo a usar la máquina embutidora y perfeccionando la técnica de amasado, se consiguió que de un mismo lote de carne sacar 8 metros de salchicha seca bien compactada y estructurada, que nos dieron 1 metro diferente de cada receta. Esto nos permitió valorar bajo un mismo criterio los 8 prototipos.			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
1	3	Selección de las cuatro primeras recetas.	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Para la elección, se parte de la base económica en dos ámbitos, el coste de los materiales y el tiempo de procesado.</p>			
<p>En definitiva, a nivel de costes de materiales es idéntico, pero si hay un cambio importante en las HH (Horas Hombre) empleadas por cada snack en lo que respecta al casing, que acaba afectando a la cantidad de material usado.</p>			
<p>El tiempo del proceso de elaboración usando las <u>tripas de celulosa no-comestibles (casing B)</u> es muy ineficiente. Calculamos hasta 4 veces más lento, incluso una vez aprendido a realizar el proceso de forma correcta, el casing B seguía teniendo roturas a pesar de hacer el proceso a la misma velocidad que el Casing A (y este Casing adaptándose perfectamente).</p>			
<p>Al romperse más fácilmente, aumenta la merma en la producción -tanto de carne como de casing- y a su vez el coste de producción en términos de materia perdida. Dado que el tiempo de proceso es alargado usando estas tripas el costo de mano de obra también aumenta. Por estas razones hace que las 4 recetas usando estas tripas no fueron elegidas.</p>			
<p>Además la textura de producto final (ya secado) no resultó atractivo usando las <u>tripas de celulosa no-comestibles (casing B)</u> en comparación con el producto final usando las <u>tripas colágeno comestibles (casing A)</u>. Al ser más flexibles las <u>tripas colágeno comestibles (casing A)</u> no resultó en mermas en la producción por roturas del embutido. Su manipulación es mucho más cómoda y eficiente en términos de merma y tiempo de mano de obra.</p>			
<p>En definitiva, se eligió el Casing A dado que el B complejizaba y alargaba el proceso.</p>			
<p>Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.</p>			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
1	4	Se hará una encuesta con 100 clientes potenciales de la empresa para seleccionar la receta que se llevará a producción	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>La encuesta quedó registrada que se realizó a 84 personas, pero la muestra real de personas que respondieron a alguna encuesta fue superior a 100 personas.</p> <p>Datos relevantes, 80% de los encuestados no habían probado snacks de carne anteriormente, lo que hace que los resultados sean más negativos en el sentido que no son el público objetivo.</p> <p>Nuestro snack parte de la base que te tiene que gustar la carne o ser fan del consumo de carne, si te gusta el salami o el chorizo, las posibilidades de tener mayor inclinación por este producto se incrementa.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
En el anexo, se incluye la encuesta con las preguntas y respuestas.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimiento
1	5	Se harán exámenes microbiológicos y de vida útil de las recetas seleccionadas. (Esto puede tardar dos meses)	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Se hicieron los análisis de las 4 recetas seleccionadas debido a que consideramos responsable el poder comprobar que las 4 están correctas. Así nos lo confirmaron en CECTA.</p> <p>Estas 4 recetas son las que enviaremos a los clientes para que nos den su opinión.</p> <p>Los análisis microbiológicos son realizados por laboratorios especializados (CECTA), donde se miden 5 componentes principales, a la hora de detectar riesgos en el producto final:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recuento aerobios mesófilos</li> <li>2. Recuento E. coli en petrifim</li> <li>3. Análisis de Salmonella</li> <li>4. Recuento de S. aureus</li> <li>5. Recuento Listeria monocytognes</li> </ol>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
1	6	Selección en base a razones económicas de la receta que se llevará a producción	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Para la elección, se parte de la base económica en dos ámbitos, el coste de los materiales y el tiempo de procesado.</p> <p>En definitiva, a nivel de costes de materiales es idéntico, pero si hay un cambio importante en las HH (Horas Hombre) empleadas por cada snack en lo que respecta al casing, que acaba afectando a la cantidad de material usado.</p> <p>El tiempo del proceso de elaboración usando las <u>tripas de celulosa no-comestibles (casing B)</u> es muy ineficiente. Calculamos hasta 4 veces más lento, incluso una vez aprendido a realizar el proceso de forma correcta, el casing B seguía teniendo roturas a pesar de hacer el proceso a la misma velocidad que el Casing A (y este Casing adaptándose perfectamente).</p> <p>Al romperse más fácilmente, aumenta la merma en la producción -tanto de carne como de casing- y a su vez el coste de producción en términos de materia perdida. Dado que el tiempo de proceso es alargado usando estas tripas el costo de mano de obra también aumenta. Por estas razones hace que las 4 recetas usando estas tripas no fueron elegidas.</p> <p>Además la textura de producto final (ya secado) no resultó atractivo usando las <u>tripas de celulosa no-comestibles (casing B)</u> en comparación con el producto final usando las <u>tripas colágeno comestibles (casing A)</u>. Al ser más flexibles las <u>tripas colágeno comestibles (casing A)</u> no resultó en mermas en la producción por roturas del embutido. Su manipulación es mucho más cómoda y eficiente en términos de merma y tiempo de mano de obra.</p> <p>En definitiva, se eligió el Casing A dado que el B complejizaba y alargaba el proceso.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	1	Fabricar un lote de producción de Yumi Stick en base a la receta ganadora al 25% de la capacidad del Horno	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Desde hace más de un año, hemos usado más del 25% de capacidad del horno para perfeccionar la técnica.</p> <p>a. Al principio se buscaba el poder hacer el 25% para entender el comportamiento del secado del producto.</p> <p>b. En muchas ocasiones superábamos el porcentaje buscado de 25%, llegando al 50%.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos 1 a 5 del 2ndo Informe técnico.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	2	Fabricar un lote de producción de Yumi Stick en base a la receta ganadora al 100% de la capacidad del Horno	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Se consigue usar el 100% de capacidad de ambos hornos secadores para hacer sticks.			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos 1 a 5 del 2ndo Informe técnico.			

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	3	Usar la mayoría del despunte desechado del producto Yumi Yumi	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Es una realidad, desde hace meses que no tenemos despunte esperando ser procesado, es decir, se ha usado la totalidad del despunte del producto Yumi Yumi.			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos 1 a 5 del 2ndo Informe técnico.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	4	Documentar el proceso de producción de los Yumi Sticks	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p data-bbox="224 478 1312 554">El flujo del proceso resumido es en dos etapas: una antes del secado (1-5, duración 180 min) y otra después del secado (6-10, duración 90 min, tres días después)</p> <p data-bbox="224 583 1300 659">Se hace en lotes de 25 kilogramos y con el despunte del producto Yumi original, se desglosa:</p> <ol data-bbox="272 688 1360 1688" style="list-style-type: none"> <li>1. Molienda: se trata de con la máquina Torrey comprada con el cofinanciamiento de FIA, moler el despunte. (25 min)</li> <li>2. Mezclado: En la bandeja donde cae la molienda, mezclar con las especias y remover de forma automática con la mezcladora comprada con el financiamiento de FIA. (25 min)</li> <li>3. Embutido: Llevar la carne con la mezcla hecha al tambor de embutido, es decir, la máquina embutidora comprada con el financiamiento de FIA. Revisar que la bomba de aire esté calibrada. Posicionar el envoltorio de la salchicha y atar el primer extremo, de tal forma que al activar la embutidora, la salchicha se genera de manera automática (segmentos de 1 metro). (30 min)</li> <li>4. Atado: Con la máquina manual atadora, comprada con el financiamiento de FIA, colocar las partes (hilos en la bovina) y salchicha en el orificio y manipular la polea para que la atadora cierre con el hilo los segmentos de 10 cm. (90 min)</li> <li>5. Colgado: Abrir el horno comprado con el financiamiento de FIA y colgar las 'ristras' de salchichas de manera uniforme y ordenada. (10 min)</li> <li>6. Secado: Activar el horno secador y dejar secar 3 días.</li> <li>7. Cortado: Con unas tijeras, separar cada salchicha en una bandeja. En este proceso, se pesa, siendo una merma de aproximadamente la mitad del peso inicial. (10 min)</li> <li>8. Revisión de calidad: Separar las salchichas que se rompieron en el proceso de secado. Suelen descartarse 30-35 sticks de 800 aprox. (20 min).</li> <li>9. Empaquetado: Se meten entre 9 y 10 sticks por cada bolsa doypack, alcanzado los 150 gramos. Se incluyen 1 bolsita de absorbente de oxígeno. Suelen salir 80 bolsas de 150 gramos de 12 kilogramos secos (30 min).</li> <li>10. Etiquetado: Se enumera con el número de lote, fecha de fabricación y fecha de caducidad. (30 min)</li> </ol>			

Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.

Flujo diagramado con tiempo en Anexos

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	5	Analizar económicamente cuánto cuesta un lote de Yumi Stick (costos)	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			

Análisis de costes:

Precio de Kilogramo fresco: 5.500 sin IVA

Merma por secado: 45%

Merma por defecto: 4%

Precio Kilogramo seco final: 11.000 sin iva

Especiado: Receta de Merkén, Pimienta: 500 clp por kilo

Bolsa de 150 gr Doy-pack: 450 clp

Bolsa de Absorbente de Oxígeno: 110 clp

Casing: 125 clp por cada salchicha (100.000 clp de casing rinden para 25 kilogramos de carne).

Una bolsa empaquetada y lista para ser vendida cuesta:

Carne: 1.650 clp

Espicias: 112.5 clp

Doy-pack: 450 clp

Casing: 1.250 clp

Absorbente de oxígeno: 110 clp

Total coste por unidad: 3.572 CLP (sin IVA)

Precio de distribución: 5.500 clp (sin iva) (35 % margen)

Precio Venta al público 10.000 clp (con IVA), 8.400 (sin IVA) (34.5 % margen, estándar en tickets más grandes)

Comparado de cara al cliente final, hoy en día nuestro primer snack cuesta 2.300 clp y son 25 gr, saliendo a 92 clp el gramo.

En este caso, al ser un producto más grande, la bolsa por 10.000 clp de 150 gr sale a 66 clp el gramo, siendo un producto que tiene un packaging que permite comerlo durante varios momentos diferido en más de 1 día.

Es decir, el stick es un 25% aprox más barato que el Yumi original, pero en formato más grande.

Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.

Anexo tabla análisis

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
2	6	Estar certificados HACCP (esto habilita el entrar en grandes plataformas y confirma que la operación está OK)	0%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Este resultado esperado se hizo sin conocimiento y bajo el prejuicio de que fuera necesario para la viabilidad comercial, lo que no resultó necesario.</p> <p>No hace falta estar certificado en HACCP para entrar a plataformas como OXXO o Cencosud. Ambos tienen planes para pymes y son más flexibles.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

N° O E	N° R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
3	1	Diseñar packaging y obtener 3 alternativas de diseño	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Se mantuvieron reuniones con el equipo de diseño (Anartista, Ian Wallace), para definir el packaging del producto, se le pidieron varias alternativas de packaging (fundamentalmente mayor o menor gramaje).</p> <p>Se diseñó un branding definitivo, la bolsa es de un gramaje será de 150 gr, son unos 10 sticks (sticks de 6 a 8 cms de largo por uno de ancho).</p> <p>Para diferenciarlo más aún del primer producto, el gran diferencial de momento es el mural del fondo, los 'doodles', siendo el fondo negro y los 'doodles' en blanco, jugando a lo opuesto que en los snacks anteriores.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos 1, 2, 3.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimiento
3	2	Recibir 10.000 packs para envasar	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Este resultado esperado se declaró como 10 mil packs debido a que en ese momento la fábrica con la que teníamos planteado hacerlo solo podía hacer tirajes mínimos de 10 mil packs.</p> <p>Este 2021, compraron una máquina con una tecnología superior que les permitía hacer tiradas inferiores.</p> <p>De tal forma decidimos retemizar y optar por una función de packaging más sencilla (pegatina y doy pack), lo que nos ha permitido vender.</p> <p>Es decir, el presupuestar tanto dinero inicialmente para packaging era por una razón de pedido mínimo, cuando esta barrera desaparece por la nueva máquina de Siflex, decidimos retemizar esto a otros áreas del proyecto.</p> <p>Lo marcamos como 100% porque ya estamos vendiendo con el packaging actual y el feedback del cliente es bueno.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos 1 y 2 de anexos.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
3	3	salir en 5 medios en directo o diferido (Radio, TV, prensa escrita) en el mes de agosto y septiembre 2021	0%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Hemos retrasado toda salida en prensa para Noviembre 2022 donde tenemos los eventos de Keto Summit.</p> <p>Estamos coordinando con Diario Financiero, la edición de emprendimiento (DF+) la salida para Noviembre o Diciembre. Ya nos apalabraron en un almuerzo la exclusiva con ellos.</p> <p>Pensamos que el salir en DF+ nos llevará por inercia a cumplir este resultado esperado.</p> <p>Tenemos un plan alternativo en el caso de que no salga o pierdan interés.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
3	4	Aparecer en 50 reseñas o publicaciones de influencers y blogs especializados	0%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Esperamos lograr este objetivo después del lanzamiento oficial en noviembre en estas dos ferias y la salida en medios.</p> <p>Así mismo, hemos empezado a entablar conversaciones con agencias de Influencer marketing (sin avances específicos).</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos del evento Keto Summit			

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	% de cumplimient o
3	5	Nuestro producto Yumi Stick está en 20 puntos de venta durante los dos primeros meses del lanzamiento.	0%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Debido a nuestro poco volumen en este snack, hemos decidido guardar todo lo producido para los lanzamientos en Keto Summit.</p> <p>Podríamos demostrar que estamos en 20 puntos de venta ahora, pero eso haría que las tiendas solo tuvieran 3 bolsas de snacks cada mes, dado que lo vendemos todo de manera informal.</p> <p>Además, estamos generando inventario para poder acudir al evento de Keto Summit, suceden consecutivamente y calculamos que venderemos todas las unidades de Sticks. En ambos eventos siempre hemos tenido record de ventas año a año.</p> <p>Es una decisión estratégica el tener que posponer llegar a tienda por hacer un lanzamiento y sobre stockearnos para no perder clientes, además, estas ferias son buenas para conocer nuevas tiendas.</p> <p>Tampoco queremos activar el ecommerce hasta que no pasen estas ferias.</p> <p>No obstante hemos vendido puntualmente en persona y a clientes recurrentes.</p> <p>En la feria Keto Santiago vendimos más de 1.1 M CLP, 45% en el formato sticks es decir, más de 60 bolsas.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			

<b>Nº O E</b>	<b>Nº R E</b>	<b>Resultado Esperado (RE)</b>	<b>% de cumplimient o</b>
<b>3</b>	<b>6</b>	Creación de campaña de difusión	0%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.			
<p>Estamos diseñando las gráficas del lanzamiento para los eventos de Noviembre.</p> <p>El resultado era sacar 3 gráficas diferentes, pensamos que serán varias más para promocionar los eventos a los que iremos.</p> <p>Así mismo, al experto de marketing digital se le pidió el diseño de gráficas para los anuncios en redes sociales y google.</p> <p>Todo nuestro stock está enfocado a estos dos eventos, donde pensamos vender todo el stock producido estos últimos meses.</p>			
Indique el número y nombre del anexo que respalde el cumplimiento de los resultados del proyecto.			
Fotos del evento de Keto Summit			

## 7. CAMBIOS Y PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y problemas que se han generado durante el desarrollo del proyecto. Se debe considerar aspectos como: conformación del equipo técnico, problemas metodológicos, adaptaciones y/o modificaciones de actividades, cambios de resultados, gestión y administrativos, entre otros.

<b>Describir cambios y problemas</b>	<b>Consecuencias (positivas o negativas) para el cumplimiento de los objetivos general y específicos</b>	<b>Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y problemas</b>
Vendemos todo lo que producimos en sticks. Debido a que las bolsas son de 150 gr, es muy fácil vender toda la producción a pocos conocidos	El que vendamos de forma exitosa a nuestros conocidos las bolsas, hace que no podamos destinar mucho stock para las tiendas, en algunos casos han dado 2 bolsas a cada tienda, lo que no nos	Es decir, tenemos que seguir produciendo sin vender para tener un stock relevante de 'sticks'.  Además, en un mes tenemos los dos eventos más grandes de nuestra

(también para que nos den feedback).	parece adecuado para que tenga stock y pueda venderlo. No podemos anunciar que está en una tienda y luego el cliente va y se ha acabado por tener poco stock. Puede generar mala prensa y desalineamiento de expectativas.	industria, donde pensamos vender aprox. 5 M CLP en snacks y pensamos que 20% será Sticks, con lo cual no vamos a tener stock para las tiendas y nuestro ecommerce hasta después de noviembre.

## **8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO**

- 8.1. Actividades programadas en el plan operativo y realizadas durante el período de ejecución del proyecto. Enumere según carta Gantt y explique brevemente.**

OE 1.5 – Envío de muestras a casa de los clientes. Junto con nuestro proveedor Bagoost, definimos una agenda que ellos le enviarían a 100 personas 100 muestras de nuestro snack, dando 84 encuestas (adjunto en anexos).

- 8.2. Actividades programadas en el plan operativo y no realizadas durante el período de ejecución del proyecto. Enumere según carta Gantt y explique brevemente.**

OE 2.6 Contratar a una agencia que nos certifique HACCP: Finalmente no hace falta que nos certifiquemos HACCP.

OE 3.1 Comprar packaging elegido: Se ha hecho pero a menor escala y según producción. Debido a que la empresa proveedora del servicio de packaging invirtió en maquinaria que no requiere pedidos mínimos, hemos optado por comprar a menor escala lo que necesitamos (pegatina y bolsa doypack). El precio no varía demasiado (solo genera un paso más en el proceso, dado que hay que montar la pegatina al doypack, pero no es un cuello de botella)

- 8.3. Analizar las brechas entre las actividades programadas y las efectivamente realizadas durante el período de ejecución del proyecto.**

## 9. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si existieron cambios en el entorno que afectaron la ejecución del proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo, entre otros, y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos.

Continua subida de precios por parte de los productores y distribuidores de carne de vacuno local, nuestro producto está muy apalancado al vacuno magro.

A medida que vamos creciendo nos vemos forzados a aumentar la producción de tal forma que nos merezca la pena comprar directamente al productor, sin intermediarios.

Estamos desarrollando ese músculo ahora.

## 10. DIFUSIÓN

Describa las actividades de difusión realizadas durante la ejecución del proyecto:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes <sup>7</sup>	Documentación generada <sup>8</sup>
11 de noviembre	Keto Summit	Evento/Feria	250	Fotografía

<sup>7</sup> Debe adjuntar en anexos las listas de participantes.

<sup>8</sup> Debe adjuntar en anexos el material de difusión generado.

## 11. CONSIDERACIONES GENERALES

### 11.1. ¿Considera que los resultados obtenidos permitieron alcanzar el objetivo general del proyecto?

Si. Solo ha faltado lanzarlo en medios, pero el producto ya es parte de nuestra producción diaria, ya ganamos dinero, no producimos merma y tenemos presupuestado un nivel de ingresos esperado y una agenda de producción anual. (Es fácil de predecir porque está apalancado al primer producto).

### 11.2. ¿Cómo fue el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?

Muy bien. Hemos conseguido incorporar a una persona (Benjamin Palacios) quien apareció fruto de la búsqueda de perfiles que originó este proyecto.

Es decir, de no haber incursionado en este proyecto, sería imposible haber conocido a Benjamín. Esto es importante porque Benjamín lleva trabajando con nosotros más de 3 meses y hemos decidido hacerle socio minoritario.

Es un hito muy importante en nuestra compañía el poder convencer a otra persona para que lidere la operación. Benjamín ya domina el proceso del stick y está empoderado, contratando a más asistentes (tarea que fue un problema para nosotros durante el proyecto).

### 11.3. Mencione otros aspectos que considere relevante informar, (si los hubiere).

Sin novedad.

### 11.4. Complete el siguiente cuadro de resultados de proyecto, marcando con una x en la respuesta correcta:

<b>Indique el tipo de innovación desarrollada:</b>	Producto/Servicio	X
	Proceso	X
<b>Para el caso de innovación en producto y/o servicio, ¿realizó la primera venta del nuevo producto y/o servicio al término del proyecto?</b>	Si	X
	No	
<b>Para el caso de innovación en proceso, ¿Implementó el nuevo proceso al término del proyecto?</b>	Sí	X

	No	
<b>En el caso que su emprendimiento no estuviera formalizada al comienzo del proyecto, ¿logró constituir su empresa durante la ejecución del proyecto?</b>	Sí	
	No	
<b>Durante la ejecución del proyecto, ¿Recibió otros fondos del estado?</b>	Sí	
	No	X

## 12. CONCLUSIONES

Realice un análisis global de las principales conclusiones obtenidas luego de la ejecución del proyecto.

Mi conclusión es que el objetivo general del proyecto se consiguió, hemos conseguido no perder carne y darle una reutilización a la merma, lo que nos permitirá entrar en canales de supermercados (lo que antes era imposible porque a mayor escala mayor merma irrecuperable).

Ahora nos sentimos seguros: tenemos personal en planta empoderado, tenemos los procesos definidos y tenemos un producto que es muy bueno y que los clientes que le gustan y nos piden más.

Lo que nos ha faltado es el lanzarlo en medios, pero pensamos que para no retrasar más el cierre del proyecto y poder dejar de incurrir en multas deberíamos enfocarnos en este lanzamiento post-cierre.

No obstante ya hemos tenido ventas y durante Julio, Agosto y Septiembre hemos vendido todo lo que hemos producido de manera no oficial (a conocidos, en tiendas amigas pero no en eCommerce).

Estamos ganando dinero con estos 'sticks' (aunque a pequeña escala) pero ya preparados para crecer.

## 13. RECOMENDACIONES

Indique las recomendaciones/sugerencias que se consideran relevantes en relación con lo trabajado durante la ejecución del proyecto.

Ninguno en particular,

Pero si hemos estado pensando mucho últimamente en incorporar nuevos productos que no sean de vacuno.

Solo recomendamos a otros emprendedores que entiendan de manera muy estratégica como afecta en el futuro los factores externos a las decisiones que toman.

Por ejemplo, es imposible predecir una subida de precios (inflación tan sostenida y por varios años), pero quizás el dar conciencia de esto en las capacitaciones pudiera ayudar a entender mejor el sentido de urgencia que una empresa tiene para desapalancarse de un producto 'core' (en nuestro caso, el vacuno y cortes magros).

Nuestro mayor foco ahora es poder abrir canales nuevos y poder ir preparando productos con mayor rentabilidad (snacks de cerdo, pollo, huevo...).

## 14. ANEXOS

Proporcionar la información necesaria que complemente y respalde los resultados indicados en el informe; especialmente la que permita verificar el nivel de cumplimiento de los resultados alcanzados durante toda la ejecución del proyecto. Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, fotos, protocolos, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan el % de cumplimiento descrito para cada resultado.

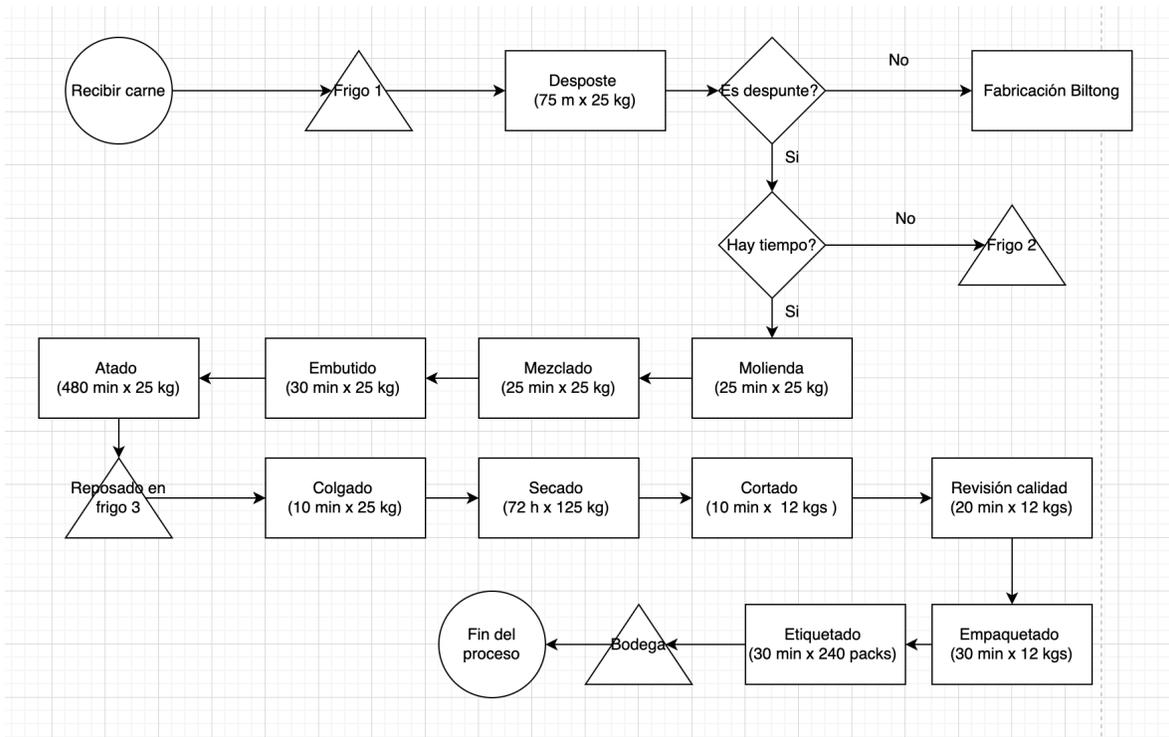
Anexo Foto: 1 y 2. Diseño definitivo de 150 gr.



Foto 3, primer diseño

de tres packagings según sabores.

Flujo del proceso de creación de los sticks.



Fotografías de la feria de Keto Santiago (12 de Noviembre)











Análisis de costes (precios sin IVA)		Unidad
Kilogramos por lote	12	kilogramos
Precio de Kilogramo fresco	5500	clp/kg
Merma por secado	45%	Porcentaje
Merma por defecto	4%	Porcentaje
Precio Kilogramo seco final	11000	kilogramo
Especiado: Receta de Merken, Pimienta	500	kilogramo

Bolsa de 150 gr Doy-pack	450	unitario
Bolsa de Absorbente de Oxígeno	110	unitario
Casing: (100.000 clp de casing rinden para 25 kilogramos de carne).	1250	unitario
Coste de Bolsa	3572.5	unitario
Carne: 1.650 clp	1650	unitario
Especias: 112.5 clp	112.5	unitario
Doy-pack: 450 clp	450	unitario
Casing: 1.250 clp	1250	unitario
Absorbente de oxígeno: 110 clp	110	unitario
Precio de distribución:	5500	Unitario
Margen Bruto	35.05%	porcentaje
Precio Venta al público	8400	unitario
Margen Bruto	34.52%	porcentaje
Precio / gramo	56	gramo

## 15. Fuentes



## Tabla de indicadores proyectos

En esta sección debe indicar cuando se hayan desarrollado en el marco del proyecto individualizado, productos y/o procesos nuevos o mejorados.

Nombre del proyecto:	“YUMI STICKS: SNACK SALUDABLE DE CARNE DE VACUNO EN FORMATO BASTONCITO. COME CUÁNDO Y DÓNDE QUIERAS”
Código del proyecto:	PYT-2020-1382
Ejecutor:	Yumiko Chiba

### Indicadores

Si	No
x	

1. ¿Desarrolló su proyecto una innovación de proceso<sup>1</sup>?

Indicar cual:	Se inició todo un proceso nuevo de creación de salchicha que no existía en la empresa antes del inicio de esta cofinanciación.
---------------	--

Si	No
x	

2. ¿Desarrolló su proyecto una innovación de producto<sup>2</sup>?

<sup>1</sup> Una innovación de procesos en la empresa consiste en un proceso interno nuevo o mejorado para una o más de las funciones de la empresa, que difiere significativamente de los anteriores procesos internos y que ya ha sido implementado o puesto en marcha dentro de la empresa.

<sup>2</sup> Una innovación de producto consiste en un bien o servicio nuevo o mejorado, que se diferencia significativamente de los anteriores bienes o servicios de la empresa, y que ya ha sido introducido al mercado o puesto a disposición de los potenciales usuarios.



Indicar cual:	El nuevo producto es un bastoncito o stick de carne (en formato de bolsa con 10 sticks), usando el despunte de carne del anterior producto.
---------------	---

3. Para las respuestas positivas en las preguntas 1 y/o 2, indicar en qué informe se describe en forma detallada la innovación de proceso o producto generada

Proceso en los informes 2 y 3. Producto en el 1.
---

4. Datos quien completa este formulario.

Nombre:	Yumiko Chiba
RUT:	
Firma:	

5. Revisión y conformidad del ejecutivo FIA del proyecto

Nombre:	
Firma:	