



INFORME TECNICO FINAL

Nombre del proyecto	Salchiñón, embutido vegetal a base de piñón.
Código del proyecto	PYT-2018-0543
Informe final	Informe final
Período informado (considerar todo el período de ejecución)	Desde el 01 de febrero hasta el 30 de septiembre del 2020
Fecha de entrega	15 de octubre de 2020

Nombre coordinador	Ana Natalia González Subiabre
Firma	

INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.
- Sobre la información presentada en el informe:
 - Debe dar cuenta de todas las actividades realizadas en el marco del proyecto, considerando todo el período de ejecución, incluyendo los resultados finales logrados del proyecto; la metodología utilizada y las modificaciones que se le introdujeron; y el uso y situación presente de los recursos utilizados, especialmente de aquellos provistos por FIA.
 - 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 final y ser totalmente consistente con ella.
- Sobre los anexos del informe:
 - Deben incluir toda la información que complementa 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.
- Sobre la presentación a FIA del informe:
 - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
 - La fecha de presentación debe ser la establecida en el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. 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.
 - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha válida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

- El FIA se reserva el derecho de publicar una versión del Informe Final editada especialmente para estos efectos.

CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES.....	5
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO	5
3.	RESUMEN EJECUTIVO.....	6
4.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	8
5.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	8
6.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	9
7.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO	24
8.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	25
9.	POTENCIAL IMPACTO	27
10.	CAMBIOS EN EL ENTORNO.....	27
11.	DIFUSIÓN.....	29
12.	PRODUCTORES PARTICIPANTES	30
13.	CONSIDERACIONES GENERALES.....	31
14.	CONCLUSIONES	34
15.	RECOMENDACIONES.....	34
16.	ANEXOS.....	36
17.	BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA	37

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Ana Natalia González Subiabre
Nombre(s) Asociado(s):	Leeanny Johary Caipo Coral
Coordinador del Proyecto:	Ana Natalia González Subiabre
Regiones de ejecución:	Región Metropolitana
Fecha de inicio iniciativa:	20 de diciembre 2018
Fecha término Iniciativa:	30 de septiembre 2020

2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto	
Aporte total FIA	
Aporte Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario
	Total

Acumulados a la Fecha	
Aportes FIA del proyecto	
1. Total de aportes FIA entregados	
2. Total de aportes FIA gastados	
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes FIA	
Aportes Contraparte del proyecto	
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario
	No Pecuniario
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario
	No Pecuniario
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario

3. RESUMEN EJECUTIVO

3.1 Resumen del período no informado

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante el período comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

- Se reactivaron las redes sociales obteniendo a la fecha 680 seguidores en Instagram y 152 en Facebook: https://www.instagram.com/kumelka_tm/ ; https://www.facebook.com/kumelka_tm-110305433683135
- Se rediseñó página web, a una versión más amigable para compra directa: <https://www.kumelka-store.com/>
- Durante el mes de septiembre se realizaron ventas por sobre los \$500.000.
- Se comenzó a realizar delivery a domicilio.
- Se realizó compra de equipos que optimizan los tiempos de algunos procesos de la producción.
- Se pagó el servicio a contador auditor para la creación de empresa y servicios de contabilidad para 6 meses.
- Compra de Materia prima no perecible para poder producir 1.000 kilos de productos

3.2 Resumen del proyecto

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante todo el período de ejecución del proyecto. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

- Se logró construir un informe comercial con la caracterización del mercado, estrategias de introducción a este, posicionamiento de nuestra marca y modelo de negocio.
- Se realizó primer acercamiento con las comunidades y se contactó a 3 familias relacionadas a la recolección de piñón: Familias de Silvia Salinas, Isaac Huilipan

y Joaquín Meliñir. Se realizaron acuerdos de palabra para trabajar juntos en la continuidad del proyecto.

- Se definió formulación del embutido de Piñón y se validó con un test de consumidores (150 participantes aprox.) en feria Food & Service, dando como resultado un 98% de aprobación.
- Se inició escalamiento de la formulación de desarrollo, se pasó de producir en el laboratorio (volúmenes pequeños) a la fábrica (volúmenes grandes).
- Se crearon redes sociales de la empresa, página web y correos corporativos.
- Se participó en 2 ferias de alimentos.
- Se creó imagen de marca a través del diseño del logo, tarjetas de presentación, envases, poleras, folletos y etiqueta del producto.
- Se realizó distribución por la zona metropolitana.
- Se potenció el uso de las redes sociales.
- Se optimizaron tiempos de producción, al utilizar equipos de escala industrial.

4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Producir alimentos saludables para la población Chilena, embutido vegetal en base a piñones de la Araucaria Araucana.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

5.1 Porcentaje de Avance

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula luego de determinar 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 OE	Descripción del OE	% de avance al término del proyecto ¹
1	Estudio de Mercado	80%
2	Mejoras y validación del prototipo final del producto	100%
3	Establecer acuerdos con recolectores de piñones	75%
4	Producción del producto (Salchiñón)	94%
5	Difusión y comercialización del producto (Salchiñón)	60%

¹ Para obtener el porcentaje de avance de cada Objetivo específico (OE) se promedian los porcentajes de avances de los resultados esperados ligados a cada objetivo específico para obtener el porcentaje de avance de éste último.

6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

Para cada resultado esperado debe completar la descripción del cumplimiento y la documentación de respaldo.

6.1 Cuantificación del avance de los RE al término del proyecto

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.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado ² (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador ³	Fórmula de cálculo ⁴	Línea base ⁵	Meta del indicador ⁶ (situación final)	Fecha alcance meta programada ⁷	Fecha alcance meta real ⁸	
1	1	Estudio de Mercado	Informe y definir las metas de ventas.	Información obtenida en el informe	No había información de base	Obtener un informe de las características del mercado	31-04-2019	10-07-2019	80%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									

² Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

³ Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

⁴ Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

⁵ Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

⁶ Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

⁷ Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

⁸ Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Debido a la pandemia nos dimos cuenta de que nuestros clientes no podían salir de sus casas una por las medidas implementadas por el gobierno y otra por evitar contagiarse por esta razón empezamos a realizar envíos a domicilios aumentando las ventas y satisfaciendo la necesidad del cliente.

Mediante la difusión por Instagram y página web nos han contactado de regiones para tener el producto en sus tiendas. Actualmente todas las ventas se realizan de manera virtual y en Santiago debido a que el gobierno anunció cordones sanitarios que dificultan realizar envíos fuera de Santiago.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 1: Correo, mensajes de tiendas y punto de venta, el informe de estudio de mercado fue presentado en el informe 1.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
1	2	Acuerdos con puntos de venta	Ventas en tiendas	15 puntos de ventas	No habi a datos	Ventas a 15 tiendas	31-10-2019	30-09-2020	80%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Debido a la pandemia muchos casinos y restaurantes se han visto afectados en sus negocios y han tenido que cerrar sus puertas. Lo mismo pasó con varias tiendas por esta razón nos reinventamos y comenzamos con delivery que es la opción más viable hasta que se vuelva a reabrir el comercio gastronómico

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 1: Correo, mensajes de tiendas y punto de venta

Anexo 2: Fotografías de distribución a clientes finales

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
2	1	Validación	Informe sensorial	Realización de un test de consumidores	No hay línea base	Obtener alta aceptación del producto	30-06-2019	30-09-2020	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Del informe anterior quedaron pendientes 2 test de consumidores en puntos de venta. Por el covid-19 se hace complicado realizar test debido a que no puede haber aglomeraciones. Por lo tanto la estrategia para validar el producto fue cambiada, pero de todas maneras el objetivo se cumplió y se validó el producto mediante las ventas y los comentarios de los clientes que fueron alentadores.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)
 Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 2: Fotografías de distribución a clientes finales

Anexo 3: Validación del producto

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
2	2	Elaborar el etiquetado nutricional.	Etiqueta nutricional	Etiquetado libre de sellos	No hay línea base	Obtener un etiquetado nutricional	31-05-2019	31-08-2020	100 %

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se envió una muestra del producto al laboratorio de Química de los Alimentos de la Universidad de Chile, para determinar nutrientes de manera experimental y así complementar información teórica. Esto se realizó en marzo antes de la cuarentena, pero la universidad tuvo que cerrar sus instalaciones por la pandemia, de todas formas se realizó el pago y la universidad tendrá que realizar los análisis una vez que ingresen a trabajar. Por otro lado se trabajó en un etiquetado nutricional serio en base a evidencia científica y confiable, logrando así construir el etiquetado y las especificaciones técnicas finales del producto.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 4: Especificación Técnica y Etiqueta Final Salchiñón

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
2	3	Obtener una vida útil de aproximadamente 3 meses.	Informe obtenido por laboratorio	Estudio de vida útil de 3 meses	No hay línea base	Realizar un estudio de conservación del producto y vida útil	31-07-2019	30-03-2020	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Realizamos análisis microbiológicos luego de 3 meses de almacenamiento del producto, obteniendo buenos resultados. Inicialmente se consideró una batería amplia de análisis microbiológicos y estudio de vida útil experimental, pero respaldándonos en el estudio de vida útil teórico (informe 2), en la manera de almacenamiento (congelado) y en el periodo de 3 meses que almacenamos el producto sin variación de su calidad sensorial y microbiológica; excluimos de la prestación de servicios el análisis de vida útil. La vida útil establecida fue de 3 meses.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 5.1: Conclusión Análisis Microbiológicos

Anexo 5.2: Informe de laboratorio SGS.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
3	1	Contactar a las familias recolectoras necesarias para abastecer la producción de Salchiñón.	Obtención de contactos con comunidades mapuches	Se asegurará la MP para la producción de 6 meses, 1800 kg de piñones.	No hay línea base	Contactar a comunidades para obtener Materia Prima	12-05-2019	30-06-2019	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Descripción y cumplimiento en Informe técnico 1. Agregar que se ha mantenido la relación con familia mapuche que nos proveerá de la principal materia prima, el piñón.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Mostrada en el informe 1

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)				
3	2	Establecer un precio fijo y conveniente para recolectores y productos de Salchiñón. Firmando acuerdos con comunidades recolectoras.	Fijar precio fijo	\$1800 x kg	No hay línea base	General acuerdo entre comunidades para fijar precio	12-05-2019	30-06-2020	50%	

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

En marzo se tenía planificado viajar a Lonquimay para cerrar acuerdos pero por la contingencia de pandemia no se pudo lograr acuerdos. De todas formas, seguimos en contacto con las comunidades mapuches.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

--

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)				
3	3	Mejorar las condiciones de recolección de los piñones.	Capacitaciones	4 capacitaciones	Sin Línea base	Educación en temas de inocuidad a varias	12-05-2019	--	--	
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.										
<p>En marzo también estaba planificado viajar a realizar capacitaciones a las comunidades. Este ítem fue eliminado y el fondo reitemizado por la situación de pandemia e imposibilidad de viajar y menos de reunirse en el mes de junio. Por lo tanto el porcentaje de avance no será considerado para la ponderación del objetivo 3</p>										
<p>Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.</p>										
--										

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento	
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada		Fecha alcance meta real
4	1	Producir Salchiñón bajo estándares de calidad y cumpliendo todas las regulaciones sanitarias establecidas.	contrato de arriendo de local con resolución sanitaria.	Producción de 1000 kg.	No hay línea base	Elaboración de Salchiñón bajo certificación HACCP	30-11-2019	31-08-2020	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se está produciendo Salchiñón, formato salchicha, cumpliendo todas las regulaciones sanitarias. Actualmente se produce a alta escala y se comercializa el producto. Esta producción está llevándose a cabo en Sua Wurt y ya se comprometió la producción de 1000 kg.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 6.1: Informe de producción.

Anexo 6.2: Comprobante de maquila.

Nº O E	Nº R E	Resultad o Esperad o (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimient o
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Líne a base	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programad a	Fecha alcance meta real	
4	2	Iniciar el proceso producti vo.	Producir Salchiñó n	lograr produci r 1600 unidad es de produc to el primer mes (250g la unidad).	No hay línea base	Escalar la producci ón	31-12- 2019	31-08- 2020	90%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se realizaron producciones a gran escala y si bien no se alcanzó a producir 1600 unidades por la situación de pandemia y brote de COVID-19 en lugar de maquila, sí se logro vender todo lo producido agotando stock, aproximadamente 200 unidades (mezcla de unidades de 240g y de 320g)

Con la compra de materia prima se dejó planificada la fabricación de 1000 kg equivalente a aproximadamente 4.000 unidades.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 6.2: Comprobante de maquila

Anexo 7: Conclusiones E-Commerce kumelka-store.com y ventas externas.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento	
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada		Fecha alcance meta real
4	3	Aumentar y facilitar la producción. A través de la capacitación de la mano de obra	Capacitar personal de producción	Lograr trabajar con personal capacitado	No hay línea de base	Aumento de producción bajo supervisión	31-03-2020	31-08-2020	90%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Inicialmente estaba contemplado recursos humanos si aumentaba la producción de un lugar arrendado, pero el plan cambió y se produce Salchiñón en una empresa que nos presta servicios de maquila, en ella se incluye equipos grandes, mano de obra con conocimiento en los procesos y bodegas. Aún no se han aumentado los volúmenes debido al contexto de pandemia y porque prontamente se probará una peladora de salchichas que nos ayudará a acelerar el proceso de pelado de salchichas, permitiendo aumentar volúmenes de producción al optimizar un proceso de 5 horas y reducirlo solo a media hora.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 6.1: Informe de producción.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	

5	1	Creación de empresa	Formalización de la empresa en el SII.	Estado de trámites de la formalización de la empresa	No hay línea base	Creación de empresa	17-03-2019	--	50 %
---	---	---------------------	--	--	-------------------	---------------------	------------	----	------

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se pagó el servicio de un contador auditor que realizará la formalización de la empresa en el SII y también llevará la contabilidad durante los primeros 6 meses.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 8: Servicios comprometidos por contador.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)				
5	2	Dar a conocer el producto en una primera etapa. A través de redes sociales.	Difusión por redes sociales	Lograr obtener más de 3.000 seguidores en las redes sociales más potentes, Facebook e Instagram.	No hay línea base	Lograr marcar presencia en redes sociales.	30-11-2019	30-09-2020	70%	

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se logró tener más presencia el Instagram y Facebook mediante concursos, actividades en las redes, como historias y publicaciones. Estamos avanzado en aumentar los seguidores, si bien ya se produce a gran escala todavía quedan algunos detalles productivos por mejorar y poder satisfacer la demanda, por esta razón hemos realizado la difusión justa a medida que podamos satisfacer la demanda productiva. Por que la publicidad realizada por redes sociales está muy ligada a la cantidad de compradores que tenemos.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)
Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 9: Informe de difusión

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
5	3	Expandir Canales de ventas	Página Web	Obtener como mínimo 1000 visitas en la página web	No Hay Línea base	Potenciar canales de ventas	30-08-2020	30-09-2020	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

La meta de mil visitas en nuestra nueva página web se ha superado en un mes de venta. Producto de la difusión por esta vía se ha tenido contacto con un emporio de región que quiere tener nuestros productos en su local, y a través de Instagram también se han recibido ofertas de posibles puntos de venta.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)
Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 7: Conclusiones E-Commerce kumelka-store.com y ventas externas.

Anexo 1: Correo, mensajes de tiendas y punto de venta

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	
5	4	Aumentar puntos de venta.	Aumento de ventas en los primeros 5 meses	Aumentar ventas en un 5 %	No hay línea base	Llegar a clientes potenciales para subir las ventas	31-06-2020	30-09-2020	30 %

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Debido a la situación de pandemia se corrieron los plazos establecidos, hemos iniciado el primer mes de ventas en septiembre y aún faltan datos para hacer un informe de tendencias de venta.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 7: Conclusiones E-Commerce kumelka-store.com y ventas externas.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Fecha alcance meta real	

5	5	Obtener un mínimo de ventas mensual	Cifras de ventas	Ingreso mínimo mensual \$4.000.000, por concepto de ventas los primeros 5 meses de producción.	No hay línea base	Tener un mínimo de ventas mensuales	31-06-2020	--	50 %
---	---	-------------------------------------	------------------	--	-------------------	-------------------------------------	------------	----	------

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

En menos de un mes el ingreso por ventas a superado los \$500.000, así que vemos una meta totalmente alcanzable a futuro y vamos bien encaminadas.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 7: Conclusiones E-Commerce kumelka-store.com y ventas externas.

6.2 Análisis de brecha.

Cuando corresponda, justificar las discrepancias entre los resultados programados y los obtenidos.

La dificultad de desplazamiento y el cierre temporal de las organizaciones involucradas en nuestro proyecto amplió la brecha para cumplir los objetivos 1, 2 y 3 principalmente. Producto de esto el tiempo de retraso en los planes impactó directamente en el cumplimiento total de los objetivos 4 y 5.

7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y/o problemas enfrentados 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.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
No se pudo realizar acuerdos con puntos de ventas por la situación actual del covid-19	Se cambió estrategia de venta y se realizó delivery del producto enfocándose en consumidor final directamente, para así poder cumplir con las metas establecidas.	Se reitemizó del ítem imprevistos al ítem de gastos generales para suplir gastos de distribución a clientes.
No se pudo realizar las capacitaciones a las comunidades	Actualmente no tenemos consecuencias negativas debido a que no pudimos comprar piñones. Esto tendría un efecto negativo en el caso de que se compre los piñones y no se pueda capacitar a las comunidades en temas de inocuidad alimentaria y regulación sanitaria.	Se reitemizó monto de las capacitaciones para suplir costos de material de envase y materias primas
No se pudo asistir a ferias de alimentos debido a las restricciones por motivo de la pandemia.	Si bien no pudimos realizar la difusión de manera presencial a través de ferias de alimentos, se realizó de buena manera potenciando las redes sociales con mayor presencia e interacción con nuestros clientes finales.	Se reitemizó del ítem de difusión al ítem de servicios de terceros para contratar a una social media manager que administró y potenció las redes sociales y por otro lado se rediseñó la página web incluyendo e-commerce para compra directa
No se pudo realizar el aporte pecunario de contraparte para bodegas específicamente, debido a que la	No afectó en general, solo iba generar un no cumplimiento con el compromiso de la contraparte.	Direccionamos el aporte mencionado a cubrir una necesidad en tiempo de pandemia, para trabajar como equipo remotamente.

<p>compra de Materia prima se retrasó y el producto terminado tuvo salida inmediata de la planta de maquila.</p>		
--	--	--

8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

8.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.

<p>OE 1: Estudio de Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 1: Contratar servicios de un Ingeniero Comercial. <p>OE 2: Mejoras y validación del prototipo final del producto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 1: Mejorar la formulación del embutido de Piñón y realizar posterior validación a través de test sensoriales: Panelistas entrenados y consumidores objetivo. - Para RE 3: Realizar un estudio de conservación del producto y vida útil a través de la contratación de servicios de una empresa especializada. <p>OE 3: Establecer acuerdos con recolectores de piñones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 1: Viajar a sectores cordilleranos del sur donde se produce la mayor recolección de piñones (Lonquimay y Curarrehue) y visitar a familias recolectoras. - Para RE 2: Realizar reunión con familias recolectoras. <p>OE 4: Producción del producto (Salchiñón)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 1: Arrendar local que cumpla con regulaciones sanitarias y sirva de almacén de materia prima e insumos. - Para RE 2: Compra de equipos y abastecimiento de todas las materias primas e insumos. - Para RE 3: Contratación de mano de obra para la producción. <p>OE 5: Difusión y comercialización del producto (Salchiñón)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 1: Contratar asesoría de un contador o profesional especializado en esa área. - Para RE 2: Crear y gestionar redes sociales del producto. 	
--	--

<ul style="list-style-type: none"> - Para RE 3: Crear página web del producto a través de la contratación de servicios de un tercero. - Para RE 4: Asistir a ferias de alimentos. - Para RE 5: Distribuir el producto a puntos de venta establecidos. 	
--	--

8.2 Actividades programadas y no realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.

<p>OE 1: Estudio de Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 2: Establecer cartera de clientes y fijar puntos de venta a través de salidas a terreno. <p>Si bien no se concretó salida formal a terreno en los meses propuestos, estas salidas se empezaron a realizar en septiembre, lográndose hasta ahora un punto de venta en Santiago y otro posiblemente en región. Por otro lado se ha distribuido a domicilio el producto.</p> <p>OE 2: Mejoras y validación del prototipo final del producto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 2: Determinar la composición nutricional del producto mediante análisis de laboratorio (análisis proximal). Confeccionar etiqueta nutricional. <p>No se pudo finalizar el análisis proximal, debido a que las instalaciones de la Universidad de Chile donde se mandaron a hacer los análisis se encontraban cerradas. Pero sí se logró confeccionar etiqueta nutricional, en base a referencias teóricas fiables y a la experiencia técnica de nuestro equipo.</p> <p>OE 3: Establecer acuerdos con recolectores de piñones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para RE 3: Capacitar a recolectores en temas de inocuidad de alimentos. <p>Este objetivo no se pudo cumplir debido a las restricciones por pandemia que nos imposibilitaron viajar al sur.</p>
--

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

<p>-----</p>

9. POTENCIAL IMPACTO

9.1 Resultados intermedios y finales del proyecto.

Descripción y cuantificación de los resultados obtenidos al final del proyecto, y estimación de lograr otros en el futuro, comparación con los esperados, y razones que explican las discrepancias; ventas y/o anuales (\$), nivel de empleo anual (JH), número de productores o unidades de negocio que pueden haberse replicado y generación de nuevas ventas y/o servicios; nuevos empleos generados por efecto del proyecto, nuevas capacidades o competencias científicas, técnicas y profesionales generadas.

De manera general y para no redundar en lo ya descrito en 8.1 y 8.2., pese a las dificultades se logró avanzar de manera diferente a lo planteado inicialmente en el proyecto. Logramos terminar con desarrollo del producto, estudiar el mercado, establecer lazos con comunidades mapuches, identificar a los potenciales clientes, producir a mayor escala el producto y comercializarlo. Pensamos que de mejorar la situación de pandemia el enfoque inicial de vender a intermediarios como hoteles, restaurantes y pequeñas tiendas vegetarianas/veganitas/gourmet podría resultar mejor, ya que la velocidad de crecimiento como empresa sería mayor, venderíamos más volumen del producto, ganando mayor porcentaje del mercado. Por otro lado sentimos que las relaciones formadas con comunidades mapuches se mantienen y hay muchas oportunidades de proyectos junto a ellos, ya que no han aprovechado el potencial que ellos tienen para darse a conocer a la comunidad desde otro aspecto, quizás en temas alimentarios, agronómicos, turísticos, etc.

Esperamos que lo que se ha iniciado con FIA siga el camino establecido y crezcamos como empresa, para poder aportar tanto a las comunidades mapuches como a las personas que se quieren alimentar de mejor manera. No podemos establecer metas claras debido a la situación inestable producto de la pandemia, pero sí continuaremos con la esperanza de que esto mejore y podamos llevar a cabo el plan original.

Como profesionales en lo técnico, la ejecución del proyecto nos ha enseñado mucho sobre todo lo involucrado al funcionamiento de un emprendimiento. Pero, sobre todo a enfrentar situaciones adversas como personas.

10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

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

Dificultades presentadas:

En primera instancia nos afectó el estallido social atrasándonos en el periodo del informe número 2, por esta razón para el informe final teníamos algunas actividades pendientes. A fines de febrero estábamos avanzando en varios aspectos sobre todo en escalar el producto y en marzo cuando queríamos comenzar con el lanzamiento del producto empezaron las cuarentenas afectando las salidas a terreno tanto para producir como para ir a visitar tiendas. Otro tema que también nos afectó fueron los cordones sanitarios ya que no pudo viajar a Lonquimay a comprar piñones y capacitar a las comunidades.

11. DIFUSIÓN

Describa las actividades de difusión realizadas durante la ejecución del proyecto. Considere como anexos el material de difusión preparado y/o distribuido, las charlas, presentaciones y otras actividades similares.

	Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
1	11/11/2019	Espacio Riesco	Feria Food & Service	300	Anexo n°1 (Informe 2)
2	21/12/2019	La Pintana	Ruka Kiñe Pu Liwen	30	Anexo n°5 (Informe 2)
3					
4					
5					
N					
Total participantes				330	

12. PRODUCTORES PARTICIPANTES

Complete los siguientes cuadros con la información de los productores participantes del proyecto.

12.1 Antecedentes globales de participación de productores

Debe indicar el número de productores para cada Región de ejecución del proyecto.

Región	Tipo productor	N° de mujeres	N° de hombres	Etnia (Si corresponde, indicar el N° de productores por etnia)	Totales
Araucanía (IX)	Productores pequeños	1	2	3	3
	Productores medianos-grandes				
	Productores pequeños				
	Productores medianos-grandes				
Totales		1	2	3	

12.2 Antecedentes específicos de participación de productores

Nombre	Ubicación Predio			Superficie Há.	Fecha ingreso al proyecto
	Región	Comuna	Dirección Postal		
Silvia Salinas	IX	Lonquima y			30-06-2019
Isaac Huilipan	IX	Lonquima y			30-06-2019
Joaquín Meliñir	IX	Lonquima y			30-06-2019

13. CONSIDERACIONES GENERALES

13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos permitieron alcanzar el objetivo general del proyecto?

El objetivo general del proyecto es producir alimentos saludables para la población chilena, embutido vegetal en base a piñones de la Araucaria Araucana, este objetivo se cumplió debido a que pudimos iniciar con las ventas para las fiestas patrias, entregando así a los clientes una alternativa más saludable para compartir con sus familias.

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

Como equipo técnico hemos tenido que sortear muchas dificultades y esto nos ha enseñado a mejorar en cada etapa del proceso de emprender, nos ha enseñado a trabajar de manera más decidida, organizada e independiente. Sin duda hay hubo un gran crecimiento en lo personal y profesional.

13.3 A su juicio, ¿Cuál fue la innovación más importante alcanzada por el proyecto?

La innovación más importante de nuestro proyecto fue la incorporación del piñón en un embutido de formato tipo cárnico debido a que por un lado utilizamos el piñón que es una semilla proveniente del la Araucaria Araucana, entregando a Salchiñón un valor agregado por el uso de una semilla ancestral y por otro lado otorgando un valor nutricional por las características nutricionales del piñón. Otro tema importante de mencionar es el trabajo en conjunto con comunidades mapuches, quienes son nuestros proveedores del piñón



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

14. CONCLUSIONES

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

En conclusión, podemos decir que nuestro proyecto es innovador y diferente a lo encontrado en el mercado debido a que utilizamos piñón como materia prima.

Salchiñón fue validado mediante test, encuestas y por la satisfacción del cliente.

La crisis social y la pandemia afectó los plazos de ejecución del proyecto y también las ventas en restaurante o tiendas, pero no fue impedimento para buscar otras opciones de ventas como el delivery que nos ayudó a subir las ventas.

Emprender es un proceso difícil y a la vez desafiante que nos hace adaptarnos a las dificultades que se presentan día a día.

Se logró escalar y aumentar la producción, el proceso demandó tiempo y esfuerzo.

Se concluyó que las redes sociales ayudan bastante a dar a conocer el producto y llegar a acuerdos de ventas.

Se concluyó que hay que tener tolerancia a la frustración y seguir avanzando cuando no todo salga según lo establecido.

15. RECOMENDACIONES

Señale si tiene sugerencias en relación a lo trabajado durante el proyecto (considere aspectos técnicos, financieros, administrativos u otro).



16. ANEXOS

Adjuntos en correo

17. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA