

INFORME TÉCNICO FINAL

Nombre del proyecto	Solución alimenticia Beegan Milk
Código del proyecto	PYT-2017-0416
Nº de informe	4
Período informado	desde el 01/06/2019 hasta el 31/07/2019
Fecha de entrega	16/08/2019

I. RESUMEN EJECUTIVO

Resumen ejecutivo del desarrollo del proyecto, sus resultados y los impactos esperados. Debe incorporar aspectos de importancia general dentro del proyecto, y dejando la discusión de detalle en el Texto Principal. Debe ser corto y específico, no repitiendo las discusiones, análisis y calificaciones específicas contenidas en el Texto Principal.

El objetivo de nuestro proyecto ha sido el profesionalizar la producción de BEEGAN para aumentar la capacidad productiva, incrementar la venta y posicionarla en el mercado.

Esto implicó, habilitar una planta de producción industrial para la elaboración del producto, adquirir equipamiento para distribuir correctamente nuestro producto y mantener así la cadena de frío.

Además de lo anterior, hemos trabajado en otro objetivo muy relevante que nos habíamos propuesto, el posicionamiento de BEEGAN en el mercado. Desarrollamos campañas informativas que difundieran la tecnología utilizada en el proceso de producción, destacamos la información nutricional y los aportes de nutrientes específicos. Con esto hemos logrado llegar a un nicho de consumidores informados que valora los aspectos nutricionales de nuestros productos.

El aumento de capacidad productiva, la profesionalización de nuestra planta y el posicionamiento de nuestra bebida de almendras como un producto premium nos ha permitido entrar a los principales emporios naturales y entablar conversaciones con cadenas de retail para introducir nuestro producto dentro de su oferta.

II. TEXTO PRINCIPAL

1. Breve resumen de la propuesta, con énfasis en objetivos, justificación del proyecto, metodología y resultados e impactos esperados.

BEEGAN es la primera bebida de almendras 100% natural, con un delicioso sabor y con 30 días de durabilidad.

Beegan es la respuesta frente al resultado de un estudio de mercado donde se determinó la inexistencia de una bebida vegetal de calidad, 100% natural, sin conservantes ni preservantes y con un alto porcentaje de materia prima. Para desarrollar un producto de calidad que diera respuesta a la necesidad detectada, hacía falta contar con una estructura profesional de alto standard que nos permitiera asegurar una producción acorde a lo que exige un mercado más exigente.

Para lo anterior, nuestro proyecto implicó implementar metodologías (procedimientos) y análisis a nuestra nueva planta para cumplir con los estándares del mercado:

- Resolución sanitaria de la planta
- Análisis nutricionales, gluten, levaduras, análisis microbiológicos
- Implementación **HACCP** Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control
- Manual de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

En la actualidad, esto nos ha permitido estar en un proceso de acreditación como proveedor de una de las principales cadenas de retail del país. Por otra parte, nos ha posibilitado ingresar como proveedor de cadenas de cafeterías, supermercados saludables, emporios y distribuidores de este tipo de productos en regiones.

El proyecto también permitió contar con los servicios de profesionales de marketing para poder desarrollar un sitio web con plataforma de venta online (webpay) para posibilitar la compra directa en algunas comunas de la Región Metropolitana. Por otra parte, permitió generar una propuesta visual, que implicó entre otras cosas, la realización de un video promocional del producto para uso publicitario y la contratación de una Community Manager para trabajar el posicionamiento, generando publicaciones y contenidos en las Redes Sociales. También durante el período y para aumentar el conocimiento de la marca, el proyecto implicó la contratación de una periodista que ejecutara un plan de medios que nos permitió tener presencia en prensa.

2. **Cumplimiento de los objetivos del proyecto:**

● **Descripción breve de los resultados obtenidos, comparación con los objetivos planteados, y razones que explican las discrepancias**

Objetivo Esperado: Incrementar el volumen de producción de BEEGAN

Resultado Obtenido: El largo proceso que implicó la habilitación de la planta, la resolución sanitaria, los permisos, implementaciones o, análisis, han enlentecido el ingreso de nuestro producto a las cadenas de venta masiva, que nos permitiría aumentar la venta. Esto ha significado que aún nuestra producción no se ha expandido de la forma que proyectamos, porque los mercados nuevos que hemos alcanzado (emporios naturales, principalmente) no tienen el alcance, ni demanda que tiene el retail.

Objetivo Esperado: Poner a disposición del mercado nacional BEEGAN, resguardando la cadena de frío.

Resultado Obtenido: La adquisición de una cámara de frío para nuestra planta y de cajas isotérmicas para el despacho, nos ha permitido resguardar la cadena de frío para asegurar la correcta mantención de nuestro producto. A pesar de lo anterior,

consideramos que ante un futuro crecimiento necesitaremos contar con logística con cadena de frío, idealmente para distribución a nivel nacional.

Objetivo Esperado: Lograr que BEEGAN sea el “top of mind“ de las bebidas vegetales en Chile

Resultado Obtenido: Creemos firmemente que hoy en día la marca BEEGAN es sinónimo de una bebida de almendras de calidad para quienes la conocen. Pero trabajamos diariamente en el desafío para alcanzar el top of mind de las bebidas vegetales.

3. Aspectos metodológicos del proyecto:

- **Descripción de la metodología efectivamente utilizada, de manera que sea fácil su comprensión y replicabilidad.**

Nuestro proyecto implicó implementar metodologías (procedimientos) y análisis a nuestra nueva planta para cumplir con los estándares del mercado:

- Resolución sanitaria de la planta
- Análisis nutricionales, gluten, levaduras, análisis microbiológicos
- Implementación **HACCP** Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control
- Manual de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Además, el proyecto contempló implementar estrategias de marketing para dar a conocer BEEGAN mediante:

- Posicionamiento en RRSS
- Aparición en Prensa Nacional
- Participación en Ferias Gourmet
- Alianzas con embajadoras

- **Principales problemas metodológicos enfrentados**

El proceso de obtención de la Resolución Sanitaria de nuestra planta de producción fue bastante engorroso, principalmente por temas de burocracia comunal y por modificaciones que tuvimos que llevar a cabo en las instalaciones.

Hubo un atraso en la obtención del permiso sanitario de la nueva planta de alrededor de 5 meses.

- **Adaptaciones o modificaciones introducidas durante la ejecución del proyecto, y razones que explican las discrepancias con la metodología originalmente propuesta**

1. Atraso en la entrega de las botellas PET y etiquetas por parte del proveedor, lo que retrasó el lanzamiento de nuestra bebida de almendras.
2. Cambio de agencia de publicidad Mattone por equipo multidisciplinario de profesionales: Fue un cambio positivo el cambio de agencia por expertas en marketing, con conocimiento del mundo de la alimentación saludable, ya que logramos realizar contenido más acorde con nuestra marca.
3. Retraso en implementación de local por parte de empresa constructora: Lo anterior significó el atraso de las conversaciones con el retail, por cuanto exigen tener todos los permisos al día para incorporar nuevos productos.
4. Suspensión de Feria La Nueva Mesa: La suspensión de la Feria significó no contar con un espacio donde habría potenciales compradores que nos permitirían abrir nuevos canales de venta.

4. Descripción de las actividades y tareas ejecutadas para la consecución de los objetivos, comparación con las programadas, y razones que explican las discrepancias.

Las actividades comprometidas para lograr los objetivos fueron:

1. Arriendo de local: junto con arrendar el local se trabajó en su habilitación y adaptación para las necesidades de nuestro proceso.
2. Compra de maquinaria e insumos industriales (Ej. refrigerador Industrial): Se compró la maquinaria e insumos para habilitar la planta.
3. Asesoría de ingenieras en Alimentos para implementación de la planta: se contó con la asesoría para la implementación de la planta. Además, se sumó a las tareas planificadas, la realización de análisis nutricionales, de gluten, levaduras, análisis microbiológicos, la implementación de **HACCP**, los análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control y un Manual de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), ya que fueron requisitos que nos solicitaron las cadenas de retail para poder postular a convertirnos en proveedores.
4. Compra de equipo de refrigeración para asegurar la cadena de frío en el despacho: Se compraron cajas isotérmicas que han permitido despachar en la RM resguardando la cadena de frío.
5. Desarrollo de material gráfico y audiovisual: Se desarrolló un video promocional además de material gráfico de difusión para las ferias.
6. Diseño de página web de BEEGAN MILK: Se diseñó y lanzó la página web con tienda online y webpay.
7. Elaboración y ejecución de Plan de Medios y Marketing (Redes Sociales, avisos de prensa, embajadores RRSS, entre otros): Se trabajó con una community manager, periodista y realizadores audiovisuales en un plan de medios que permitió tener más alcance y aumentar nuestros seguidores.

8. Realizar encuentros con potenciales compradores para abrir canales de venta (ferias especializadas y otros): Participamos de Ferias Echinuco que nos permitieron visibilizar nuestro producto a potenciales compradores y consumidores.

9. Nos planteamos un nuevo objetivo en el marco del proyecto; realizar investigación para el desarrollo de nuevos sabores de bebida de almendras que permitan tener más de una alternativa para nuestros consumidores. Esto lo incorporamos ya que en las conversaciones con el retail nos indicaron la necesidad de contar con mayores alternativas.

5. Resultados del proyecto: descripción detallada de los principales resultados del proyecto, incluyendo su análisis y discusión; utilizando gráficos, tablas, esquemas y figuras y material gráfico que permitan poder visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones relevantes del desarrollo del proyecto.

- Implementación de la Planta con la maquinaria adecuada para una mayor producción y cumpliendo los estándares sanitarios y de calidad necesarios para poder ser proveedores de las grandes cadenas de retail.
- Resolución Sanitaria
- Implementación de HACCP
- Manual de Buenas Prácticas de Manufactura
- Asesoría para investigación para el desarrollo de nuevos sabores de bebida de almendras que permitan tener más de una alternativa para nuestros consumidores.
- Posicionamiento de BEEGAN en el mercado de las bebidas vegetales mediante campañas en RRSS, apariciones en prensa (radio, diarios digitales y prensa escrita) y participación en ferias.

6. Problemas enfrentados durante la ejecución proyecto (legal, técnico, administrativo, de gestión) y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos.

- El proceso de obtención de la Resolución Sanitaria de nuestra planta de producción fue bastante engorrosa, principalmente por temas de burocracia comunal y por modificaciones que tuvimos que llevar a cabo en las instalaciones. Hubo un atraso en la obtención del permiso sanitario de la nueva planta de alrededor de 5 meses, por parte de la autoridad. Para acelerar el proceso se estuvo en permanente conversación con los responsables, haciendo seguimiento de manera presencial y digital.
- Dificultad para encontrar proveedores de logística con cadena de frío que manejen volúmenes pequeños y sean una alternativa para Pymes.

7. Difusión de los resultados obtenidos adjuntando las publicaciones realizadas en el marco del proyecto, el material de difusión preparado y/o distribuido, las charlas, presentaciones y otras actividades similares ejecutadas durante la ejecución del proyecto.

- Plan de medio RRSS (Instagram) 08/18 a 05/19: Planificación de Publicaciones Fotografía en @beegancl.
- Concurso en EMOL 31/08/2019
- Feria Gourmet Echinuco 12/18: Participación con stand cercano a Jumbo para lograr visibilidad por parte de compradores de la cadena
- Entrevista Diario LUN 09/18: Reportaje acerca de la bebida y la marca BEEGAN en sección de Horeca de diario LUN (foto en @beegan.cl)
- Charla para programa “Jóvenes Innovadores 2018” de FIA 09/18
- Emporio Echinuco Centro Cultural El Tranque, Lo Barnechea 03/19: Se realizaron ventas y promoción de difusión acerca de los beneficios de nuestro producto. Introducción de nuevos productos
- Emporio Echinuco Plaza Loreto Cousiño, Providencia 04/19: Se realizaron ventas y promoción de difusión acerca de los beneficios de nuestro producto. Introducción de nuevos productos
- Emporio Echinuco Plaza Loreto Cousiño, Providencia 06/19: Se realizaron ventas y promoción de difusión acerca de los beneficios de nuestro producto. Introducción de nuevos productos
- Participación en convocatoria de Rueda de Negocios Mujeres Emprendedoras 05/19: Se postuló para participar en una feria de difusión y degustación en una rueda de negocios organizada por Mujeres Empresarias y Walmart y Beegan fue seleccionado para participar.
- Charla para “Jóvenes Innovadores 2019” 07/2019

8. Impactos del proyecto: descripción y cuantificación de los impactos obtenidos, y estimación de lograr otros en el futuro, comparación con los esperados, y razones que explican las discrepancias.

Los objetivos esperados para este proyecto fueron 3:

- Incrementar el volumen de producción de BEEGAN
- Poner a disposición del mercado nacional BEEGAN, resguardando la cadena de frío.
- Lograr que BEEGAN sea el “top of mind” de las bebidas vegetales en Chile

Respecto a ellos, podemos decir que los principales impactos del primer objetivo fueron:

- Habilitación de la Planta y Obtención de resolución sanitaria
- Implementación de HACCP y BPM
- Posicionamiento en RRSS (Aumento de seguidores)

- Convertirnos en una empresa que genera cero residuos.

Consideramos que este objetivo fue cumplido, ya que finalizamos este proyecto con una capacidad de producción de 20 mil litros mensuales, lo que nos permite hoy estar en conversaciones con el retail.

Con relación al segundo objetivo, los principales impactos fueron:

- Compra de cajas isotérmicas para asegurar la distribución en la RM cuidando la cadena de frío.

- Alianza con distribuidores de la V región

Este objetivo ha sido difícil de alcanzar. Lamentablemente hemos tenido dificultad de encontrar proveedores de logística con cadena de de frío que trabajen con volúmenes pequeños, lo que no nos ha permitido todavía la expansión a todo Chile. Por el momento, estamos apostando a llegar a todo el país a través de una cadena de retail.

Respecto al tercer objetivo, los principales impactos han sido:

- Posicionamiento en RRSS

- Aparición en prensa

- Participación en Ferias.

A pesar de que todavía estamos algo lejos de estar en el “top of mind” de las bebidas vegetales, creemos que nuestro crecimiento irá siempre acompañado de nuestra capacidad de educar a nuestros posibles consumidores. Por lo tanto, es un permanente desafío el ir encontrando distintas alternativas innovadoras que nos permitan llegar a ellos.

9. Conclusiones

A lo largo del proyecto dimos cumplimiento a todas las actividades y tareas propuestas, sin embargo, no a todos los objetivos establecidos. Esto, principalmente porque tuvimos un retraso en la habilitación de nuestra planta y en la obtención de la resolución sanitaria lo que ha enlentecido el ingreso a cadenas masivas de ventas. De esta forma, ha sido difícil incrementar el volumen de venta de nuestra bebida, ya que todavía estamos en proceso de acreditación y auditoría por parte de una gran cadena de retail para poder convertirnos en proveedor. Sumado a esto, hemos notado una gran desaceleración en la economía, lo que ha significado un estancamiento en las ventas en el primer semestre de este año, lo que nos ha llevado a buscar nuevas estrategias que nos permitan aumentar nuestras ventas (desarrollo de nuevos sabores, alianzas con otros emprendedores, etc).

Por otro lado, hemos tenido dificultad para poder distribuir nuestra bebida a nivel nacional. Ha sido muy difícil encontrar proveedores que nos permitan distribuir con cadena de frío nuestro producto, ya que los volúmenes que manejamos para regiones

son pequeños. En este sentido, hoy estamos apostando por entrar a una gran cadena de retail que nos permita lograr la cobertura a lo largo de Chile.

Por último, nos gustaría mencionar que desde un comienzo pensamos que nuestra empresa tuviera un sello sustentable, por lo mismo poco a poco hemos ido dando pasos para poder alinearnos con ese espíritu. Lo que primero que logramos realizar fue hacernos cargo de los residuos generados en la producción de la bebida de almendras. Desde hace algunos meses, toda la fibra que queda de la extracción de la bebida de almendras se envía a una empresa externa para ser transformado en harina y así logramos eliminar los residuos y generar nuevos recursos para el negocio. Adicionalmente nos hicimos socios de Todos Reciclamos para así contribuir haciéndonos cargo de reciclar el mismo porcentaje de botellas que vendemos.

10. Anexos

Publicación de concurso en EMOL

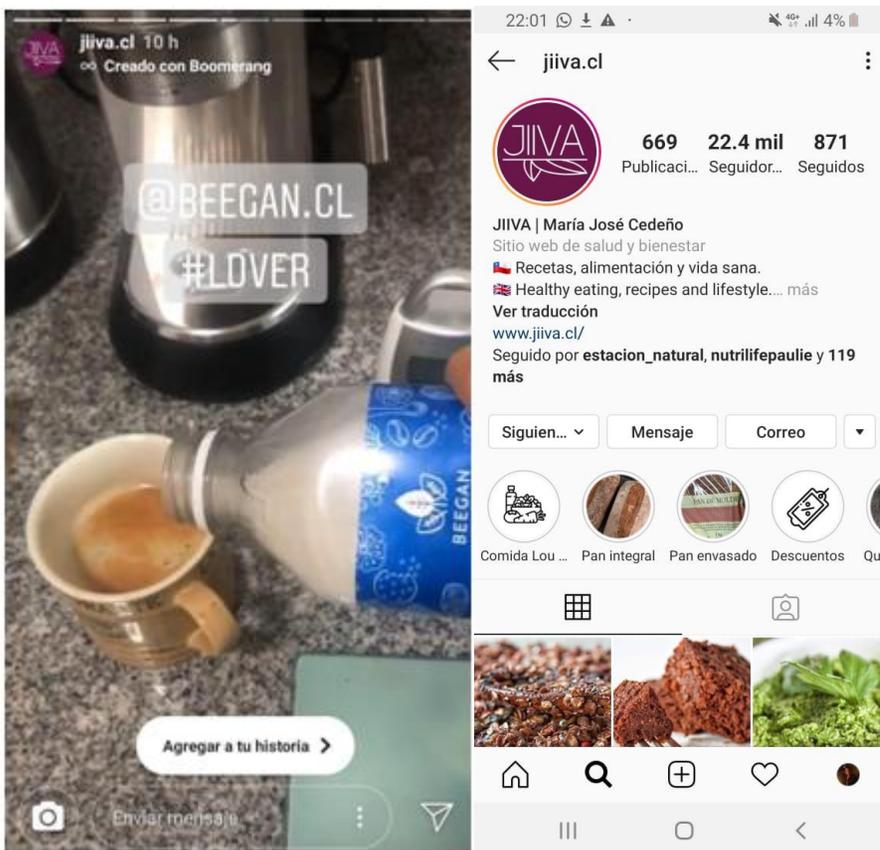


The image shows a screenshot of a social media post on the EMOL platform. At the top, there is a navigation bar with the EMOL logo and a search icon. Below the navigation bar is a photograph of a blue bottle of BEEGAN almond beverage next to a glass jar filled with the same beverage, with almonds scattered in front. The main text of the post reads: "¡CONCURSO! ¿No consumes lácteos? Participa por un mes de una innovadora bebida de almendras". Below the text, it says "31 de Agosto de 2018 | 14:49 | Redactado por M. Francisca Prieto, Emol". There are two buttons: "Ver estadísticas" and "Promocionar". At the bottom, there are icons for heart, comment, share, and bookmark. A notification from "beegan.cl" is visible, stating "Hoy estamos con una nota en @emolcom! Y con un Concurso!!! 🥳🥳🥳".

Ejemplo de publicación influenciadora comida saludable Connie Achurra
Seguidores: 471.000 personas



Publicación influenciadora comida saludable Jiiva (María José Cedeño)
Seguidores: 22.400 personas



Planta de Elaboración de BEEGAN



Feria Echinuco



Resolución Sanitaria