

PLAN OPERATIVO F UPP 73 01 MODIFICACION 2

NOMBRE INICIATIVA:	Producción y comercialización de concentrado líquido de hierbas medicinales orgánicas, en formatos sachet individual, con endulzante en base a Stevia rebaudiana
EJECUTOR:	Florasem Ltda.
CODIGO:	PYT-2011-0069
FECHA:	20 de junio de 2013

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL

Se deja constancia que durante la supervisión continua del proyecto se podrá detectar la necesidad de ajustes y/o modificaciones al Plan Operativo y Plan de Trabajo en sus diferentes secciones, en especial, fechas de cumplimiento de resultados, metas e hitos, con las consecuentes modificaciones en actividades, método y presupuesto si fuesen necesarios.

CONTENIDO

I.	PLAN DE TRABAJO TÉCNICO	3
A.	Antecedentes Generales.....	3
B.	Plan de Trabajo.....	5
C.	Costos y Dedicación	14
D.	Fichas curriculares	18
E.	Indicadores Solicitados por el Ministerio de Agricultura	23

I. PLAN DE TRABAJO TÉCNICO

A. Antecedentes Generales

Nombre	FLORASEM LTDA.
Giro	Producción, deshidratado, envasado, comercialización y exportación de Hierbas Medicinales, Condimentarias,
Rut	
Representante Legal	Olga Auristela Figueroa Vargas
Firma Representante Legal	

1. Nombre Ejecutor (Entidad Responsable)

Nombre	Giro / actividad	RUT	Representante(s) Legal(es)
FLORASEM LTDA.	Producción, deshidratado, envasado, comercialización y exportación de Hierbas Medicinales, Condimentarias		Olga Auristela Figueroa Vargas

2. Coordinadores Principal y Alterno

Nombre	Formación / grado académico	Empleador	Función dentro del proyecto
Guillermo Riveros Urzúa	Ingeniero Agrónomo	Florasem	Jefe Proyecto: Coordinación, ejecución técnica, elaboración de informes, contraparte ante FIA.
Olga Figueroa Vargas	Asistente Social	Florasem	Representación Legal, contabilidad del proyecto, administración.

3. Duración y ubicación del Proyecto

Duración		Período de ejecución	
Meses	27	Fecha de inicio	01 de agosto de 2011
		Fecha de término	30 de Octubre de 2013
Territorio			
Región (es)		Comuna (as)	
BIO BIO		CHILLAN	

4. Estructura Financiamiento

		Valor (\$)	%
FIA			
Contraparte	Pecuniario		
	No Pecuniario		
	Total contraparte		
TOTAL (\$)			

Resumen ejecutivo (máximo 400 palabras)

Problema/oportunidad: La elaboración de este producto responde a una necesidad del consumidor por acceder a productos sanos y al aumento en la conciencia por la alta presencia de bebidas y alimentos con sustancias nocivas, altamente calóricas. Lo anterior se conecta a la tendencia de reducción de la obesidad y el consumo de productos que otorguen bienestar y placer, de calidad certificada con productos en base a materias primas orgánicas, de producción limitada, muy localizadas donde cada vez más se valoriza el origen de los productos y su indicación geográfica.

Solución propuesta: FLORASEM capta esta idea central y pone a disposición sus competencias centrales para proponer el producto, el cual consiste en elaborar un concentrado líquido de hierbas elaborado a partir de plantas medicinales orgánicas certificadas por BCS Oko Garantie GmbH de Alemania, y provenientes de la región del Bío Bío, en específico de la granja orgánica del agente postulante (Florasem Ltda.). Dicho producto se presentará en un envase individual tipo sachet de 5cc con un endulzante natural (stevia rebaudiana).

El producto se inserta preferentemente en el mercado de bebidas calientes (té, café, infusiones) así como en el de bebidas frías, siendo este un mercado potencial por el alto crecimiento del sector y por la versatilidad que entrega el producto propuesto (consumo frío o caliente). Apunta a sectores consumidores informados, seguidores de nuevas tendencias y de niveles de ingresos medios a altos con preferencia por productos gourmet. Florasem cuenta con una red de distribución y experiencia en el testeo de mercados externos los cuales se ponen a disposición del proyecto; la idea es abarcar supermercados, tiendas especializadas, restaurantes, spa, hoteles de montaña y la exploración de mercados externos.

4. Propiedad Intelectual

¿Existe interés por resguardar la propiedad intelectual?	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Nombre institución que la protegerá	% de participación			
FLORASEM	100			

B. Plan de Trabajo

Objetivos

Objetivo general	
Desarrollar un producto concentrado de hierbas medicinales y aromáticas que no alteren los principios activos de éstas y propongan un producto de formato moderno y práctico que permita su comercialización en mercados actuales y emergentes.	
Nº	Objetivos específicos (OE)
1	Elaboración industrial de un producto concentrado líquido de hierbas edulcoradas con endulzante natural, validado y probado a nivel de proceso. Evaluar los contenidos de los mix propuestos para resaltar sus propiedades saludables y evaluar técnica y económicamente su producción para ver la conveniencia para la empresa incluyendo registro de marca.
2	Desarrollar el mejor y adecuado diseño y packaging para el envase (sachet) que respondan eficientemente a las necesidades de conservación, características del producto (volumen, viscosidad, etc), practicidad de uso y diseño.
3	Prospección de oportunidades de negocio (mercado interno y externo) y concreción de ventas del producto.
4	Realizar actividades de difusión de los resultados alcanzados.

5. Resultados esperados (RE)

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de RE			Fecha de cumplimiento
			Indicador de cumplimiento	Línea base (valor actual)	Meta proyecto (valor deseado)	
1	4	Resultado técnico y económico aceptable a mediano y largo plazo por la producción de sachets.	Rentabilidad económica	No existe	Rentabilidad de un flujo a 5 años de un TIR sobre 25%	A los 5 años de iniciado el proyecto
1	5	Obtención de marca registrada	Inscripción de marca y patentamiento	La marca está en proceso de inscripción al igual que la protección del producto	Registrar marca del producto y su protección intelectual nacional e internacional	Octubre 2013
2	2	Contar con un envase (sachet) que cumpla con los requerimientos de alta duración y practicidad de uso para los consumidores con un formato gourmet de estilo y belleza del diseño.	Envase que cumpla con requisitos de durabilidad en formato de diseño gourmet validado según prueba de testeo a consumidores	Existen los productos sachet, pero falta las pruebas de estabilidad	Ejecución de pruebas de estabilidad para las 7 mezclas, para que duren al menos un año en condiciones de vitrina. Se usará cámara de estabilización para acelerar el proceso	Octubre 2013
3	3	Penetración de mercados internos y externos a partir de una estrategia comercial elaborada para el nuevo mix de productos generados por el proyecto.	Unidades comercializadas.	El producto propuesto en el proyecto, no está en el mercado.	Se inicia el proceso de comercialización a partir del 25 de julio de 2013	Octubre 2013
4	6	Conocimiento del producto por parte de potenciales compradores	Registro de clientes con información entregada	No existe	Distribución de información promocional a más de 200 potenciales clientes en la distribución y compra del producto.	Octubre 2013

6. Actividades

	Nº RE	Actividades	Fecha de inicio	Fecha de término
1	Elaboración industrial de un producto concentrado líquido de hierbas edulcoradas con endulzante natural, validado y probado a nivel de proceso.	4. Adquisición de cámara de estabilidad	Junio de 2013	Octubre 2013
2	Contar con un envase (sachet) que cumpla con los requerimientos de alta duración y practicidad de uso para los consumidores con un formato gourmet de estilo y belleza del diseño.	15.Evaluación de estabilidad de las mezclas	Junio de 2013	Octubre 2013
		16.Cotización y adquisición de envases	Junio de 2013	Octubre 2013

	Nº RE	Actividades	Fecha de inicio	Fecha de término
3	Penetración de mercados internos y externos a partir de una estrategia comercial elaborada para el nuevo mix de productos generados por el proyecto.	17. Cartera de clientes mercado nacional	Junio de 2013	Octubre 2013
		19. Presentación del producto (actividades de difusión, ferias, exhibiciones, seminarios): dos ferias internacionales. En Chile expomundo rural y una feria orgánica.	Junio de 2013	Octubre 2013
		21. Acuerdos comerciales nacionales: HOTELES, RESTAURANT, SPA, TERMAS Y NEGOCIOS ORGÁNICOS. CONTACTO INTERNACIONALES A TRAVES DE FERIAS.	Junio de 2013	Octubre 2013
		22. Comercialización de productos en HOTELES, RESTAURANTES, SPA, TERMAS, NEGOCIOS ORGANICOS Y EN EL MERCADO EUROPEO	Junio de 2013	Octubre 2013
		23. Exploración mercados externos	Junio de 2013	Octubre 2013
1	Resultado técnico económico aceptable a mediano y largo plazo	24. Evaluación técnica económica. Confección de flujos de ingresos y gastos y rentabilidad proyectada.	Junio de 2013	Octubre 2013
1	Obtención de marca registrada	25. Obtención de Resultados de la gestión para lograr la marca	Junio de 2013	Octubre 2013
4	Difusión de los resultados	26. Desarrollo material promocional, difusión en ferias, actualización página web Florasem y Mezclame, confección brochure. Comercialización a través de página web.	Junio de 2013	Octubre 2013
1	Obtención patente	28. Patentamiento	Junio de 2013	Octubre 2013

7. Hitos Críticos

N° RE	Hitos críticos	Fecha Cumplimiento
2	Resultados de pruebas de estabilidad	Octubre 2013
3	INTRODUCCION DEL PRODUCTO EN EL MERCADO	Junio 2013

8. Metodología

A continuación se describirán los procesos metodológicos en función de las actividades pendientes

Objetivo N° 1	Nombre Elaboración industrial de un producto concentrado líquido de hierbas edulcoradas con endulzante natural, validado y probado a nivel de proceso.
<p>Para calcular la Rentabilidad de un flujo a 5 años de un TIR sobre 25%, se registrarán los cálculos de costos para cada una de las mezclas, se usarán los precios reales de venta y todo tipo de costos asociados.</p> <p>Para Registrar marca del producto y su protección intelectual nacional e internacional, se han realizado diversas gestiones: En el registro de marca, se inscribió en INAPI y se realizó la publicación en diario oficial y se está a la espera de la resolución de la aceptación.</p> <p>Con relación al patentamiento de las mezclas, se ha efectuado el proceso de inscripción en INAPI, publicación en diario oficial, sin embargo falta el análisis por el perito nombrado por INAPI para cada una de las propuestas de mezclas y otros trámites administrativos que acompañan el proceso del patentamiento</p>	

Objetivo N° 2	Nombre Desarrollar el mejor y adecuado diseño y packaging para el envase (sachet) que respondan eficientemente a las necesidades de conservación, características del producto (volumen, viscosidad, etc), practicidad de uso y diseño
Ejecución de pruebas de estabilidad para las 7 mezclas, para que duren al menos un años en condiciones de vitrina. Se usará cámara de estabilización para acelerar el proceso, ya que este equipamiento permite ir evaluando cada una de las mezclas ante condiciones distintas de temperatura, presión atmosférica y otros. Sin la cámara habría que esperar meses y años para evaluar la durabilidad del producto en el tiempo.	

Objetivo N° 3 y 4	Obj 3: Prospección de oportunidades de negocio (mercado interno y externo) y concreción de ventas del producto. Obj 4. Realizar actividades de difusión de los resultados alcanzados.
<p>A partir del lanzamiento del producto se adoptaron algunas medidas estratégicas para el desarrollo de la línea de producto, tales como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A partir del 5 de junio se pone en marcha la venta on line de las mezclas a través de la página web de florasem (www.florasem.cl) . En dicha página existen dos link, una de ellas ventas en carro de compras y la otra corresponde a un blog de Investigación y Desarrollo (I+D). 2. El 25 de junio se iniciará el proceso de ventas de la línea spirit florasem Para el fomento de la línea Spirit, a partir de junio se realizará una campaña de marketing que implica acercarse comercialmente a potenciales clientes que manifestaron interés a partir del lanzamiento de la línea efectuada en mayo 3013. Esta consistirá en el envío de productos y brochure spirit a los primeros 200 que se inscriban en la página web de www.mezclame.cl 3. Marcha blanca del carro de compra hasta el día 25 de junio, fecha en que se iniciará la venta oficial de la línea spirit 4. Gestionar la asistencia a dos ferias como expositores (ANUGA que se realizará en Colonia Alemania y en Murcia España participación en rueda de negocios. Ambas apoyadas por EuroChile. 5. Envío de antecedentes del producto a potenciales clientes, nacionales y extranjeros. Para los clientes nacionales se enviará información a los encargados de compra de al menos 50 centros turísticos de los más importantes en el país. Para la penetración internacional, se enviará información a contactos logrados peroductos de las ferias anteriormente efectuadas y las que vendrán. Se espera concretar nuevos negocios con una parte importante de estos contactos. 	

9. Carta Gantt (Mensual)

Nº OE	Nº RE	Actividad/Hito Crítico	Año 2013					
			Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
		4. Adquisición de maquinaria y equipamiento						
2	2	15. Evaluación estabilidad de mezcla						
		16. Cotización y adquisición de envases						
3	3	17. Cartera de clientes mercado nacional						
		19. Presentación del producto (Actividades de difusión en ferias nacionales e internacionales)						
		21. Acuerdos comerciales						
		22. Comercialización de productos						
		23. Exploración mercados externos						
1	3	24. Ev. tec-economica						
		25. Registro de marca						
4		26. Desarrollo material promocional, difusión en exhibiciones, propaganda radial, página web, confección brochure						
1		28. Patentamiento						

10. Actividades de Difusión Programadas

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Perfil de los participantes	Medio de Invitación
Octubre 2013	Colonia en Alemania	Feria internacional de alimentación. Entrega de brochure y sachet promocionales en Castellano e inglés.	SOBRE 5.000.000 PERSONAS	Representantes de supermercados, tiendas gourmet, orgánicas y rubros afines, publico en general	Eurochile y ProChile
Octubre 2013	Murcia en España	Gira y feria tecnológica. Entrega de sachet y brochure promocional en Castellano e inglés.	100.000 aproximadamente	Representantes de supermercados orgánicos, productores, tiendas gourmet orgánicas y rubros orgánicos y publico en general	EuroChile
Junio 2013	Todo Chile	Envío de productos en forma promocional	200	Potenciales clientes, sector ABC1	Invitaciones

C. Costos y Dedicación

11. Cuadro de costos totales consolidado

APORTE FIA

Item/Subtemporc_variacion	Ppto. Inicial	SALDO FIA	Reitemización	Gastos al informe 4	Total nuevo ppto	Variación
---------------------------	---------------	-----------	---------------	---------------------	------------------	-----------

12. Aportes de contraparte

APORTE FLORASEM

Item/Subtemporc_variacion	Ppto. Inicial pecuniario	Saldo Pecuniario	Reitemización pecuniario	Gastos al informe 4	Total nuevo Ppto. Pecuniario	Variación pecuniario

Item/Subtemporc_variacion	Ppto. Inicial no pecuniario	Saldo No Pecuniario	Reitemización no pecuniario	Gastos al informe 4	Total nuevo Ppto. No Pecuniario	Variación pecuniario

a) Tiempos de dedicación del equipo técnico*.

Nombre	Rut	Cargo dentro del proyecto	Nº de resultado sobre el que tiene responsabilidad	Nº de Meses de dedicación	Período dd/mm/aa - dd/mm/aa	Horas/Mes
Nombre Coordinador: Guillermo Riveros		Coordinador Principal	1-2-3-4 y 5	24	Agosto 2011 a julio del 2013	26
Nombre Coordinador Alterno: Olga Figueroa		Coordinador alternativo	1-2-3-4 y 5	24	Agosto 2011 a julio del 2013	8
Nombre Profesional 1: Cecilia Riveros F. (químico farmacéutico)		Investigador Técnico	1-2 y 3	24	Agosto 2011 a julio 2013	23
Nombre Profesional 2: José Paredes Morales		Asesor	1	18	Octubre 2011 a julio 2012	8

*Equipo Técnico: Todo el recurso humano definido como parte del equipo de trabajo del proyecto. **No incluye RRHH de servicios de terceros.**

D. Fichas curriculares

c) Ficha del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre o razón social	Riveros y Compañía Limitada /Florasem Ltda			
Giro / Actividad	Producción, Deshidratado, Envasado, Comercialización y exportación de Hierbas Medicinales, condimentarias, Frutas y verduras.			
RUT				
Tipo de entidad (1)	Empresas productivas y/o de procesamiento			
Ventas totales (nacionales y exportaciones) de la empresa durante el año pasado, indique monto en UF en el rango que corresponda	Micro empresa menos de 2400 UF/ año	Pequeña 2.401 a 25.000 UF / año	Mediana 25.001 a 100.000 UF / año	Grande más de 100.001 UF / año
Exportaciones, año 2010 (US\$)				
Número total de trabajadores				
Usuario INDAP (sí / no)				
Dirección (calle y número)				
Ciudad o Comuna				
Región	BIO BIO			
País	Chile			
Teléfono fijo				
Fax				
Teléfono celular				
Email				
Dirección Web	www.florasem.cl			

(1) Tipo de entidad

Empresas productivas y/o de procesamiento
Personas Naturales
Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores
Otras (especificar)

d) Ficha representante(s) Legal(es) del Ejecutor (entidad responsable)

Nombre	Olga	
Apellido paterno	Figueroa	
Apellido materno	Vargas	
RUT		
Cargo en la organización	Rep. Legal	
Género	Femenino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma del representante legal		

e) Fichas de los Coordinadores

Nombres	Guillermo	
Apellido paterno	Riveros	
Apellido materno	Urzúa	
RUT		
Profesión	Ingeniero Agrónomo	
Empresa/organización donde trabaja	Florasem Ltda.	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Jefe proyecto, dueño de la empresa	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	BIO BIO	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		

Nombres	Olga Auristela	
Apellido paterno	Figueroa	
Apellido materno	Vargas	
RUT		
Profesión	Asistente Social	
Empresa/organización donde trabaja	Florasem Ltda.	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Rep. Legal	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	BIO BIO	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		

f) Ficha Equipo Técnico. Se deberá repetir esta información por cada profesional del equipo técnico

Nombres	José	
Apellido paterno	Paredes	
Apellido materno	Morales	
RUT		
Profesión	Químico Farmacéutico	
Empresa/organización donde trabaja	Laboratorio Hochtetter. S.A.	
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Director Técnico	
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Metropolitana	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Masculino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		

Nombres	María Cecilia	
Apellido paterno	Riveros	
Apellido materno	Figueroa	
RUT		
Profesión	Químico Farmacéutico	
Empresa/organización donde trabaja		
RUT de la empresa/organización		
Cargo o actividad que desarrolla en ella		
Si es investigador responda	Horas totales dedicadas al proyecto	Valor total de las horas dedicadas al proyecto (\$)
Dirección laboral (calle y número)		
Ciudad o Comuna		
Región	Metropolitana	
País	Chile	
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Género	Femenino	
Etnia (2) (clasificación al final del documento)		
Tipo (3) (clasificación al final del documento)	Técnico	
Firma		

Cuantificación e identificación de Beneficiarios directos de la iniciativa: **NO APLICA**

Género	Masculino		Femenino		Subtotal
	Pueblo Originario	Sin Clasificar	Pueblo Originario	Sin Clasificar	
Etnia					
Agricultor micro-pequeño	-	-	-	-	-
Agricultor mediano-grande	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

E. Indicadores Solicitados por el Ministerio de Agricultura

¿Su proyecto tiene que ver con la venta de algún producto o servicio?			Si	X	No	
Si su respuesta es sí , refiérase a los siguientes indicadores relacionados con el proyecto:						
Indicador	Línea base (valor actual)	Meta proyecto (valor deseado) \$	Fecha de Cumplimiento			
Nivel de Ventas (\$)*			2015			
Costos (\$)			2015			
Mano de Obra			-			

*Nivel de ventas, costos y mano de obra deben estar enfocados exclusivamente al alcance del proyecto propuesto.

(2) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(3) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

III. DETALLES ADMINISTRATIVOS

- Los Costos Totales de la Iniciativa serán (\$):

Costo total de la Iniciativa		
Aporte FIA		
Aporte Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	
	Total Contraparte	

Período ejecución	
Fecha inicio:	01 de agosto de 2011
Fecha término:	30 de octubre de 2013
Duración (meses)	27

- Calendario de Desembolsos

Fecha	Requisito	Observación	Monto (\$)
	Firma del contrato		
27/02/2012	Aprobación informes de avance técnico y financiero N°1.		
16/10/2012	Firma modificación Plan Operativo y aprobación informes de avance técnico y financiero N°2.		
15/01/2013	Aprobación informes de avance técnico y financiero N°3.		
23/01/2014	Aprobación informes de avance técnico y financiero N° 4 e informes técnico y financiero finales.		
Total			

(*) El informe financiero final debe justificar el gasto de este aporte



- Calendario de entrega de informes

Informes Técnicos	
Informe Técnico de Avance 1:	12/01/2012 Entregado
Informe Técnico de Avance 2:	11/06/2012 Entregado
Informe Técnico de Avance 3:	09/11/2012 Entregado
Informe Técnico de Avance 4:	13/05/2013 Entregado

Informes Financieros	
Informe Financiero de Avance 1:	12/01/2012 Entregado
Informe Financiero de Avance 2:	11/06/2012 Entregado
Informe Financiero de Avance 3:	09/11/2012 Entregado
Informe Financiero de Avance 4:	13/05/2013 Entregado

INFORME TECNICO FINAL:	29/11/2013
INFORME FINANCIERO FINAL:	29/11/2013

- Además, se deberá declarar en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea los gastos correspondientes a cada mes, a más tardar al tercer día hábil del mes siguiente.

CONFORME CON PLAN OPERATIVO

EJECUTOR O COORDINADOR PRINCIPAL

