



CONVOCATORIA 2009

INNOVACION EN MARKETING
AGROALIMENTARIO

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Enero 2009

CHECK LIST

- ⇒ Propuesta original completa en formulario correspondiente a la convocatoria
 - ⇒ Dos copias de la propuesta original y archivo digital en CD u otro
 - ⇒ Firma de Representante Legal en la propuesta original
 - ⇒ Antecedentes legales de las Empresas postulantes
 - ⇒ Ficha de Datos de las Empresas postulantes
 - ⇒ Ficha de Datos de los Representantes Legales
 - ⇒ Ficha de Datos del Coordinador
 - ⇒ Cuadro con el presupuesto de costos y aportes por cada línea de financiamiento
 - ⇒ Balance y declaración de impuestos del año 2006 y 2007
- Resolución sanitaria para aquellas empresas procesadoras de alimentos.

CODIGO (Uso interno)	
----------------------	--

I. ANTECEDENTES GENERALES

1. LINEA(S) DE FINANCIAMIENTO A LA(S) QUE POSTULA:

PLAN DE MARKETING		SONDEO DE MERCADO	X	DISEÑOS	X
-------------------	--	-------------------	---	---------	---

2. NOMBRE DE LA PROPUESTA:

<u>Análisis de la Demanda y Diseño de Envases para Productos Derivados del Amaranto Para Una Penetración Inicial en el Mercado</u>
--

3. SECTOR:

Alimentos Naturales y Cereales

4. PRODUCTO(S):

- a. Barra de Amaranto (Snack)
- b. Cereal de Amaranto

4.1. Resolución (es) Sanitarias:

- a. Barra de Amaranto: Resolución 6092 de 11 de marzo de 2003, del Servicios de Salud y Medio Ambiente.
- b. Cereal de Amaranto: Resolución 11283 de 2 de octubre de 1992, del Servicio de Salud del Ambiente

Adjuntar en el Anexo IV la copia de la Resolución Sanitaria

2. UBICACIÓN GEOGRAFICA:

REGION	LOCALIDAD
Metropolitana	La Florida, Santiago.

3. PERIODO DE EJECUCION:

FECHA DE INICIO	15-06-2009
-----------------	------------

FECHA DE TÉRMINO	15-12-2009
DURACIÓN (Máximo 6 meses)	6 meses

4. RESUMEN DE COSTOS Y APORTES:

FIA	%	EMPRESA(S)	%	COSTO TOTAL

5. IDENTIFICACION DE LAS EMPRESAS POSTULANTES (Completar Anexos I y II)

NOMBRE EMPRESA	GIRO / ACTIVIDAD	RUT EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	FIRMA
Amaranto Business Trade S.A.	Producción de Cereales		Álvaro González Guerrero	

6. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE (En el caso de postulaciones de más de una empresa, identifique la responsable):

NOMBRE EMPRESA	Amaranto Business Trade S.A.
----------------	------------------------------

7. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA POSTULANTE RESPONSABLE

NOMBRE	Álvaro González Guerrero
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

8. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA INICIATIVA (Completar Anexo III)

NOMBRE	Álvaro González Guerrero
RUT	
TELEFONO	
E-MAIL	
FIRMA	

9. CARACTERISTICAS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)

- a. En el caso de postulaciones asociadas definir la actividad de cada empresa y el grado de articulación y complementariedad

Características de Amaranto Business Trade S.A. (ABT): Es una Sociedad Anónima Cerrada constituida el año 2007 por tres emprendedores convencidos del potencial alimenticio que posee el Amaranto y del alto impacto que éste tiene en la salud de las personas. En la actualidad, la empresa está dedicada a realizar el encadenamiento de la oferta (**productores agrícolas**) y la demanda (**industria elaboradora de alimentos y clientes finales**) por alimentos funcionales y saludables como el **Amaranto**. Los agricultores reciben de ABT, previa suscripción de un contrato, la semilla de Amaranto para su cultivo. Finalmente, la cosecha es comprada por ABT al precio pactado en el contrato. Una vez que el grano de Amaranto está en poder de ABT, ésta recurre a terceros para la fabricación de las barras, cereal y harina de Amaranto, productos para los cuales resulta de interés analizar su potencial de mercado y diseñar una imagen que destaque las bondades y beneficios que este cereal tiene para la salud.

Por otra parte, es importante destacar que ABT se encuentra trabajando junto al Departamento de Agroindustrias de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de Chile, en el análisis de los compuestos bioactivos del Amaranto, que tendrían un impacto favorable en la reducción del colesterol sanguíneo y la diabetes.

Finalmente, debe señalarse que la empresa cuenta con un Plan de Marketing el cual fue diseñado como parte del Plan de Negocio que la empresa presentó el año 2007 a Innova CORFO y, mediante el cual se adjudicó un capital semilla línea 2 en diciembre de ese mismo año, lo que permitió iniciar la operación de la empresa el año 2008.

NOTA. Si postulan varias empresas en forma conjunta, cada una deberá llenar por separado los puntos 12.2 y 12.3 de este formulario.

- b. Experiencia comercial

Nombre de la Empresa postulante: Amaranto Business Trade S.A.

- Productos exportados

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	MONTO DE LAS VENTAS (\$)		AÑO INICIO DE ACTIVIDADES	PAISES DE DESTINO
	2006	2007		
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----

NOTA: En el Anexo IV adjunte el balance y declaración de impuestos del año 2006 y 2007.

- Describa los acuerdos comerciales establecidos

- Productos vendidos en el territorio nacional

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	MONTO DE LAS VENTAS (\$)	AÑO INICIO DE ACTIVIDADES	TIPOS DE COMPRADORES (1)
	2008		
Barras de Amaranto (Snack)	1.245.834	2008	Tiendas de venta productos naturales, consumidor final, mayoristas
Cereal de Amaranto	9.412.188	2008	Tiendas de venta productos naturales, consumidor final, mayoristas, preparadores de mezclas para industria panificadora y restaurantes.

(1) Supermercados, distribuidores, mayoristas, tiendas especializadas, ferias.

NOTA: En el Anexo IV adjunte el balance y declaración de impuestos del año 2006 y 2007.

- Describa los acuerdos comerciales establecidos

1. Existe un acuerdo comercial con la empresa Alimentos Fruna Limita mediante el cual se fijaron las condiciones bajo las cuales dicha empresa debe fabricar las barras de Amaranto y el precio que debe pagar por éstas Amaranto Business Trade S.A.

2. Adicionalmente, existe un acuerdo con Prinal S.A. para la fabricación de cereal de Amaranto que fija condiciones de elaboración y precios.

c. Otros antecedentes

10. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

NOTA. Si postulan varias empresas en forma conjunta, cada una deberá llenar por separado el punto 13 de este formulario.

Describe las 3 principales características y /o atributos de su producto

1. El Amaranto es un **CEREAL** rico en **Proteínas, grasas saludables (escualeno y fitoesteroles), fibra y minerales tales como, calcio, fierro, escualeno y magnesio.** Adicionalmente es libre de gluten. Por estas razones, el Amaranto constituye una atractiva y saludable materia prima para la elaboración de **alimentos funcionales**; es decir, alimentos que ayudan a mejorar funciones específicas del organismo como, por ejemplo, reducir los accidentes cardiovasculares o prevenir la diabetes.
2. En la actualidad no existe oferta de este producto en nuestro país que permita abastecer a la industria alimentaria. Debido a sus sobresalientes características nutricionales, que le proporcionan una alta funcionalidad, el amaranto tiene innumerables aplicaciones para la industria. Dentro de las ventajas nutricionales se encuentran: poseer un alto contenido de proteínas, sin embargo, su importancia no radica sólo en la cantidad sino en la calidad de las mismas. Las proteínas del Amaranto se asemejan a las de la leche. Además, posee un contenido importante de lisina, que es un aminoácido considerado esencial en la alimentación humana. Cabe señalar que el Amaranto contiene: 17% de proteínas, todos los aminoácidos esenciales y en mayor proporción, carbohidratos asimilables, vitaminas (A y C) y minerales, posee mayor cantidad de lisina, fósforo, calcio, hierro y zinc que el arroz, maíz y otros cereales (FAO, 1997). Asimismo posee importantes valores de fibra.
3. La producción masiva del Amaranto, permitiría obtener beneficios tales como:
 - a. Se trata de un cultivo de alta productividad, el cual presenta rendimientos que varían entre los 2.500 a 4.500 Kg. (Mujica y Berti, 1997).
 - b. Permitiría diversificar la producción de la pequeña y mediana agricultura nacional.
 - c. Permitiría incorporar suelos de menor calidad, puesto que el Amaranto posee una gran adaptabilidad a distintas zonas de producción y ambientes. El Amaranto se cultiva en distintos tipos de suelos; arenosos, arcillo-arenosos, francos, limo-arenosos y franco arcillosos (FAO, 1997)
 - d. El Amaranto tiene un alto nivel de resistencia a sequías, ya que necesita una cantidad de agua equivalente al 60% de la que necesitan el trigo o la cebada. Adicionalmente, es resistente a plagas y enfermedades comunes.

11. ANTECEDENTES DE MERCADO OBJETIVO DEL PRODUCTO (máximo 500 caracteres)

NOTA. Si postulan varias empresas en forma conjunta, cada una deberá llenar por separado el punto 14 de este formulario.

Se debe describir en forma precisa y con antecedentes reales y no sobre la base de supuestos. Si es necesario, complementa esta información en el Anexo V.

1. **Tamaño Mercado Externo:** No existe un código en el sistema armonizado específico que identifique las transacciones de Amaranto y que permitan determinar exactamente su oferta y demanda. A nivel mundial, el Amaranto forma parte del código 100890 que identifica a los “demás cereales”. Se estima que el mercado potencial de Amaranto a nivel internacional corresponde al 15% de los envíos registrados en la categoría “otros cereales” (Base datos TradeMap, 2005). Lo anterior, significó que el año 2005 se exportaran 98.850 toneladas, lo que correspondió a **MM US\$ 247**, a un precio promedio de US\$ 2,5/kilo.
2. **Tamaño Mercado Interno:** Basándose en datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2008)¹, fue posible estimar que el gasto en alimentos y bebidas de los chilenos bordea los 17 billones de pesos anuales, lo que equivale a 27.000 millones de dólares. Si se supone, tal como en el caso europeo, que el consumo de Alimentos Funcionales equivale aproximadamente al 1% de las ventas totales de dicho rubro, el mercado chileno de este tipo de productos, dentro de los cuales sería factible catalogar al Amaranto y sus derivados, sería del orden de los 270 millones de dólares al año.
3. **Principales Sustitutos:** A nivel general, el sustituto más cercano del Amaranto podría ser la quínoa, otro pseudocereal que posee características nutricionales similares.
4. **Segmentos de Mercado:** Si bien la empresa cuenta con una segmentación preliminar del mercado potencial del Amaranto en Chile (amantes comida sana, chefs, industria alimentaria), ésta no ha sido validada mediante ningún estudio formal, ni tampoco se ha determinado la disponibilidad a pagar de cada uno de ellos.
5. **Madurez del Mercado del Amaranto:** Tal como se mencionará anteriormente, el Amaranto es un producto relativamente nuevo en Chile por lo que el mercado no ha alcanzado aún su madurez. Para alcanzar el equilibrio se requieren ventas por sobre los 160 MM\$ anuales.
6. **Principales Fortalezas de la Empresa:** Conocimiento del cultivo y pionera en la introducción de un producto nuevo con un alto potencial funcional, que puede ser utilizado como insumo por la industria alimentaria para el desarrollo de alimentos funcionales. La empresa ha creado vínculos con la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de Chile para la realización de Investigación y Desarrollo de productos basados en Amaranto. Además, se han sostenido conversaciones con Nestlé, empresa que se ha mostrado interesada en el producto y que ya ha desarrollado galletas con Amaranto (provisto por nuestra empresa), como experiencia piloto.

¹ Encuesta de Presupuestos Familiares 2006 – 2007.

II. PROPUESTA TECNICA

12. JUSTIFICACION GENERAL DE LA PROPUESTA (máximo 800 caracteres)

A la fecha la empresa cuenta con un Plan de Negocio en el cual se estableció una segmentación cualitativa del mercado potencial y, adicionalmente, un Plan de Marketing. Respecto a la segmentación, resulta necesario para la empresa Amaranto Business Trade S.A. realizar un sondeo de mercado que permita mediante la aplicación de encuestas estimar cuantitativamente la demanda, disponibilidad a pagar y segmentos de consumidores a los cuales enfocar los productos derivados del Amaranto. Asimismo, se debe analizar si existen otros canales de distribución distintos a los actuales donde sea posible introducir los productos derivados del Amaranto, tales como supermercados, farmacias, etc.

Por otra parte, respecto a la industria alimentaria, interesa determinar su disponibilidad a pagar por este tipo de productos y si los formatos actualmente comercializados (cereal y harina) cumplen con los requerimientos para el desarrollo de productos funcionales o tal vez sea necesario venderles directamente el grano de Amaranto para el desarrollo de nuevos productos. Por otra parte, en cuanto al Plan de Marketing, en éste se estableció la necesidad de diseñar envases y etiquetados atractivos para el posicionamiento de los tres productos (barra, cereal y harina); sin embargo, a la fecha lo anterior no se ha materializado por falta de financiamiento. El objetivo es que estos envases sean producidos con elementos naturales, de forma tal de mantener la coherencia del negocio. Por su parte, los diseños y textos de las etiquetas y envases deberán explicar en detalle el lugar donde fueron cultivados y/o elaborados los productos, de forma tal de transferir las sensaciones que dicho lugar pueda evocar a los potenciales clientes. Con lo anterior, se busca posicionar una marca propia, independientemente del esfuerzo comercial que pueda realizar la industria elaboradora de alimentos al publicitar sus productos que contendrán Amaranto

13. DESCRIPCION DE LA INNOVACION (máximo 500 caracteres)

Describir las características innovadoras que tiene o tendrá el producto, que lo hace o lo hará diferenciado de los otros en el mercado o la estrategia de acceso a los mercados.

Mediante el financiamiento solicitado será posible innovar respecto a la forma actual de comercialización del Amaranto. A la fecha, la empresa se encuentra comercializando sus productos en envases que consisten en meras bolsas plásticas transparentes con una etiqueta que señala la información nutricional del producto envasado. El objetivo es diseñar algún envase ojalá en material reciclable que diferencie o distinga al Amaranto al interior de la categoría de "Productos Naturales", dentro de los cuales es posible encontrar a la quínoa, salvado de trigo y harina de arroz, entre otros. Lo anterior, con el objeto de realzar el producto y posicionarlo en una categoría "Premium", de tal forma de hacerlo comparable a cereales desarrollados por la industria alimentaria y que es posible encontrar en la góndolas de los principales supermercados del país.

14. PARA CADA LINEA DE FINANCIAMIENTO

a. PLAN DE MARKETING

La(s) empresa(s) postulante(s) deberá(n) presentar en forma detallada en el Anexo VI el Plan de Marketing que actualmente esta implementando o el proyecto de Plan de Marketing que requiere implementar mediante esta convocatoria. Recuerde incluir también la factibilidad técnica y financiera de la implementación de este Plan de Marketing.

a. Estructura de costos y aportes para Plan de Marketing

ITEM (a)	FIA		EMPRESA(S)		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%
RRHH	0	0	0	0	0	0
EQUIPAMIENTO	0	0	0	0	0	0
INFRAESTRUCTURA	0	0	0	0	0	0
VIATICOS/MOVILIZACION	0	0	0	0	0	0
MATERIALES E INSUMOS	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS DE TERCEROS	0	0	0	0	0	0
CAPACITACION	0	0	0	0	0	0
DIFUSION	0	0	0	0	0	0
GASTOS GENERALES	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE ADMINISTRACION	0	0	0	0	0	0
IMPREVISTOS	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0	0

(a) Los ítems Equipamiento, Infraestructura y Gastos de Administración no son financiados por FIA.

b. Equipo profesional

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo VII las fichas del equipo técnico y el Anexo VIII los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros.

17.2 SONDEO DE MERCADO**a. Objetivos**

General:
El objetivo general del sondeo de mercado será, principalmente, obtener una estimación del mercado potencial del amaranto y sus derivados.
Específicos: (Máximo 3)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar la disponibilidad a pagar por los productos (Barras y Cereal) 2. Determinar segmentos de mercado 3. Estimación del mercado potencial a nivel nacional

b. Metodología

<p>1.- Consumidores Finales</p> <p>Para llevar a cabo el sondeo de mercado se realizarán encuestas de Preferencias Declaradas (PD) en las que se someterá a los individuos a la elección de diversas alternativas hipotéticas. Dichas alternativas, describirán al producto (amaranto) mediante 3 o 4 atributos como, por ejemplo, precio, formato de venta, beneficios a la salud, etc. Posteriormente, se calibrará un modelo lineal de utilidad a través de un logit binomial. Una vez calibrado dicho modelo, serán los ponderadores de cada atributo los que representarán la utilidad marginal percibida por los consumidores. Por ejemplo, el ponderador asociado al precio representará la utilidad marginal del precio, cuyo signo debiese resultar negativo, pues a mayor precio del producto menor es la utilidad percibida por los consumidores. Luego, la razón entre cada uno de los demás ponderadores y el ponderador asociado al precio, representará la disponibilidad al pago por cada atributo. Por otra parte, se realizará análisis de cluster a los datos obtenidos en la encuesta para determinar los segmentos de mercado. Finalmente, se proyectará la demanda potencial.</p> <p>2.- Industria Alimentaria</p> <p>Se realizarán entrevistas en profundidad para presentar el producto y determinar, entre otras cosas, el interés de la industria, los formatos a comercializar (cereal, harina o grano) y la disponibilidad a pagar.</p>

c. Actividades por objetivo

Tipo de actividad	Tiempo de Ejecución
Objetivo 1. Encuestas y Entrevistas Empresas	3 meses (*)
Objetivo 2 Procesamiento de datos y Análisis de Clusters a partir de datos de la encuesta	½ mes (*)
Objetivo 3 Proyección de demanda basada en la encuesta y entrevistas a la industria alimentaria	½ meses (*)

(*) Tiempo aproximado de ejecución. Ver Carta Gantt donde se presenta el tiempo exacto de ejecución de cada actividad.

d. Resultados Esperados e Indicadores

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
	Determinación Segmentos de Mercado	Número de Segmentos de mercado	2
	Disponibilidad a Pagar	Pesos por segmento de mercado	1

f. Equipo profesional

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Álvaro González Guerrero	Coordinador	Coordinará el proyecto en todas sus etapas. Será el vínculo con las empresas para la realización de las entrevistas en profundidad.
Cristian Vergara Novoa	Técnico de Apoyo1	Será el encargado del diseño de las encuestas. Estará a cargo también, del análisis de los resultados de las encuestas PD.
Fernando Azúa	Técnico de Apoyo2	Estará a cargo de la supervisión de las encuestas y de la realización de las entrevistas en profundidad a la industria.
Encuestadores	Empresa Servicios	Estarán a cargo de tomar las encuestas a consumidores finales.

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo VII las fichas del equipo técnico y el Anexo VIII los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar Servicio de Terceros.

17.3 DISEÑOS

a. Objetivos

General:
Diseñar un set de envases para las barras y cereal de Amaranto que permita destacar las bondades, la naturalidad y el origen del producto.
Específicos:
1.- Diseñar un envase para Barras de Amaranto (3 distintos sabores) 2.- Diseñar un envase para el Cereal de Amaranto 3.- Diseñar una caja contenedora para 20 barras (que sirva de display para el Punto de Venta) 4.- Diseñar una caja contenedora para cajas de barras

b. Metodología

La metodología consistirá en diseñar tres o cuatro prototipos de envase para cada uno de los casos detallados en los objetivos específicos. Con dichos prototipos, se realizará un pequeño focus groups con consumidores finales para determinar cuáles son los envases que tienen mayor aceptación.
--

c. Actividades por objetivo

Tipo de actividad	Tiempo de Ejecución
Objetivo 1. Diseños gráficos en Freehand y confección de las matrices o clisses para envase de Barra de Amaranto	2 meses (*)
Objetivo 2 Diseño gráfico en Freehand y confección de la matriz o clisse de envase del Cereal de Amaranto.	2 meses (*)
Objetivos 3 y 4 Diseño gráfico en Freehand y confección de matrices o clisse para display de barras y caja contenedora	2 meses (*)

(*) Tiempo aproximado de ejecución. Ver Carta Gantt donde se presenta el tiempo exacto de ejecución de cada actividad.

d. Resultados Esperados e Indicadores

Nº	Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
	Diseño de envases para Barra y Cereal de Amaranto	Obtención de los diseños	1 y 2
	Diseño de caja display y caja contenedora	Obtención de los diseños	3 y 4
	Confección de matrices o clisse para envases de Barra y Cereal de Amaranto	Obtención de las matrices o clisse	1 y 2
	Confección de matrices o clisse para display y caja contenedora	Obtención de las matrices o clisse	3 y 4

f. Equipo profesional

Nombre	Tipo (1)	Función o tarea a desarrollar
Álvaro González Guerrero	Coordinador	Coordinará la realización de los diseños con la empresa de servicios
Cristian Vergara Novoa	Técnico de Apoyo 1	Realizará y coordinará el focus groups y participará en la definición de prototipos de diseño.
Confección Matrices Envases	Empresa de Servicios	Estará a cargo de la confección de prototipos de diseño y, finalmente, de las matrices o clisés de todos los envases que se proponen.

(1) Utilizar las siguientes categorías:

- a. Coordinador
- b. Asesor o consultor externo
- c. Técnico de apoyo
- d. Administrativo
- e. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico)

Completar en Anexo VII las fichas del equipo técnico y el Anexo VIII los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros.

19. Calendarización o Carta Gantt por línea de financiamiento

ANEXOS

ANEXO I: FICHA DE DATOS DE LA(S) EMPRESA(S) POSTULANTE(S)**Ficha Empresa(s) Postulante(s)**

NOTA. Si postulan varias empresas, cada una deberá llenar su ficha de datos.

Nombre de la organización, institución o empresa	Amaranto Business Trade S.A.		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública		Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	Chile		
Región	Metropolitana		
Ciudad o Comuna	Santiago		
Fono			
Fax			
Email			
Web			
Tipo entidad (A)	Empresas productivas y/o de procesamiento		

(A) Ver notas al final de este anexo

(A) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES REPRESENTANTE LEGAL**Ficha Representante(s) Legal(es)**

NOTA: Se deberá completar esta ficha tantas veces como números de representantes legales participen.

Nombres	Álvaro		
Apellido Paterno	González		
Apellido Materno	Guerrero		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Amaranto Business Trade S.A.		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente General		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	Metropolitana		
Ciudad o Comuna	Santiago		
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)	Sin Clasificar		
Tipo (B)	Profesional		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

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

(B) Tipo

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

ANEXO III: FICHA DE DATOS PERSONALES COORDINADOR**Ficha Coordinador**

Nombres	Álvaro		
Apellido Paterno	González		
Apellido Materno	Guerrero		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Amaranto Business Trade		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Gerente General		
Profesión	Ingeniero Forestal, Magíster Administración de Empresas (MBA).		
Especialidad			
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	Metropolitana		
Ciudad o Comuna	Santiago		
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web			
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)	Sin Clasificar		
Tipo (B)	Profesional		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

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

(B) Tipo

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

ANEXO V: COMPLEMENTACION DE ANTECEDENTES DEL MERCADO

ANEXO VI: PLAN DE MARKETING

Se adjunta Plan de Negocio presentado a CORFO INNOVA que contiene el Plan de Marketing de la Empresa.

ANEXO VII: FICHAS EQUIPO TECNICO

Complete esta ficha para cada integrante del Equipo Técnico por línea de financiamiento.

LINEA DE FINANCIAMIENTO: Sondeo de Mercado	
FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES	
Nombre completo	Cristian Vergara Novoa
RUT	
Fecha de Nacimiento y lugar	
Nacionalidad	Chilena
Dirección particular (indicar comuna y región)	
Fono particular	
Celular	
E-mail	
Género (Masculino o femenino)	Masculino
Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameña, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)	No pertenece
ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)	
Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece	Amaranto Business Trade S.A.
Rut de la Institución o Empresa	
Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa	Álvaro González Guerrero
Cargo que ocupa en la empresa o institución a la que pertenece	Gerente Comercial
Profesión	Ingeniero Civil
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono y Fax comercial	
E-mail	
Clasificación de público o privado	Privada

LINEA DE FINANCIAMIENTO: Sondeo de Mercado	
FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES	
Nombre completo	Fernando Azúa
RUT	
Fecha de Nacimiento y lugar	
Nacionalidad	Chilena
Dirección particular (indicar comuna y región)	
Fono particular	
Celular	
E-mail	
Género (Masculino o femenino)	Masculino
Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameña, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)	No pertenece
ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)	
Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece	Amaranto Business Trade S.A.
Rut de la Institución o Empresa	
Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa	Álvaro González Guerrero
Cargo que ocupa en la empresa o institución a la que pertenece	Profesional de Apoyo
Profesión	Ingeniero Forestal (E)
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono y Fax comercial	
E-mail	
Clasificación de público o privado	Privada

LINEA DE FINANCIAMIENTO: DISEÑOS	
FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES	
Nombre completo	Cristian Vergara Novoa
RUT	
Fecha de Nacimiento y lugar	
Nacionalidad	Chilena
Dirección particular (indicar comuna y región)	
Fono particular	
Celular	
E-mail	
Género (Masculino o femenino)	Masculino
Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameña, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)	No pertenece
ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL (ACTUAL)	
Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece	Amaranto Business Trade S.A.
Rut de la Institución o Empresa	
Nombre y Rut del Representante Legal de la empresa	Álvaro González Guerrero
Cargo que ocupa en la empresa o institución a la que pertenece	Gerente Comercial
Profesión	Ingeniero Civil
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono y Fax comercial	
E-mail	
Clasificación de público o privado	Privada

ANEXO VIII: CURRICULUM VITAE Y COTIZACIONES DE CONTRATACION DE SERVICIOS A TERCEROS.

ANEXO IX: DECLARACIONES DE IVA.

ANEXO X: ESCRITURA CONSTITUCION ABT S.A.