

Sección 1: Identificación

Código del Proyecto	23CYE-241033
Título del Proyecto	Desarrollo comercial de biofertilizante MaxGrowth implementando Escalamiento productivo y comercial para mercado nacional e internacional
Nombre Beneficiaria	Bioprotegens innovations Spa
Informe	Hito técnico mes 3

Sección 2: Consolidación en mercado

Información de avance a la fecha. Mencione resultados y/o las actividades realizadas para obtenerlos. Hable de hechos verificables relacionados al proyecto y no de información general de la empresa ni a estados deseables. Considere las particularidades de su modelo de negocio. **TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS, INCLUYENDO ANEXOS.** Referenciar el número del documento anexo y, si corresponde, la página donde se encuentran los antecedentes específicos. Un campo vacío tendrá nota mínima, afectando su evaluación.

Pregunta	Descripción (500 caracteres)	Anexo (N° doc. y/o página)
Ventas logradas. (Considere su modelo de ingresos). / Ahorro de costos (innovación en procesos). (Describa el avance actual)	Durante la primera etapa del proyecto se lograron ventas por un total de \$44.739.667. Las ventas corresponden a 25 clientes los cuales se encuentran desde la región de O'Higgins hasta la región del Bio-Bio. El 88% de los clientes que compraron el producto son nuevos usuarios de la innovación. Las ventas se obtuvieron con la captación de usuarios mediante la venta técnica y la validación de la tecnología en terreno.	Anexo 1
Captura de clientes. (Estrategia para identificar y convertir cliente potencial en consumidor). / Adopción interna de la innovación. (Aplicación de la innovación en proceso de la empresa).	La captura de clientes se basa en desarrollar la venta de paquetes tecnológicos, la forma de fidelización del cliente es mediante la entrega de servicios, principalmente el análisis de yemas el cual permite medir la prevalencia y durabilidad del MaxGrowth en terreno. La adopción interna en la empresa es mediante capacitaciones técnicas del equipo y la incorporación de nuevas capacidades en el área de la producción.	Anexo 2
Estrategia de acercamiento a mercado. (Considere su modelo de negocio). / Nuevas oportunidades del proceso en el mercado. (Innovación en procesos).	Bioprotegens ha identificado que la captura del mercado mediante las ventas técnicas son claves para el posicionamiento del producto. Además ha visualizado que en usuarios de INDAP o Prodesal, hay escasez de este tipo de herramientas, la cual está dada por la falta de acceso a los productos y no por el costo de adquisición, es por eso que se diseñó un modelo de negocio para este mercado que es de menor volumen, pero se apunta a llegar a mayor número de usuarios. Es por eso que se está trabajando con dos modelos de negocios.	Anexo 3
Levantamiento de capital (u otra alternativa de financiamiento para la continuidad después del subsidio). / Indicadores de rendimiento.	La continuidad del proyecto se va a llevar a cabo mediante una nueva fusión empresarial que se está llevando a cabo con dos empresas. La primera empresa o grupo de trabajo será el encargado de la producción, poseen el Know How de biorreactores y además el equipamiento. El segundo grupo corresponde a dos empresarios, uno forestal y el otro agrícola, los cuales aportaran con el dinero para	Anexo 4

(Innovación en procesos, el impacto medido).	la implementación de la planta. Bioprotegens realizara los desarrollos, las validaciones comerciales y el posicionamiento de los productos.	
Barreras de entrada a mercado (comercial, regulatoria y otras). (Indique cuáles han aumentado, disminuido o se han mantenido en el transcurso del proyecto y cómo se han abordado). / Barreras para la adopción de la mejora de proceso.	Para enfrentar las barreras comercial se ha desarrollado un modelo de negocios que permite fidelización y la generación del conocimiento técnico del producto, esto permite su correcto uso y que los usuarios puedan observar los cambios de la implementación de la tecnología. A nivel de regulaciones, en la actualidad se llenó el formulario para inscribir la empresa en el SAG, pero aún no se ha recibido respuestas. Este paso es clave para lograr la certificación.	Anexo 2 y 5
Escalabilidad e internacionalización. (Refiérase a la capacidad, estrategia y avance para escalar y ampliar el alcance de los resultados del proyecto).	En la actualidad Bioprotegens es parte de la formación de una nueva empresa, que se va a ubicar en Ñuble y va a tener la capacidad de desarrollar, producir, distribuir, vender y dar soporte técnico a todos los usuarios de los productos, incluido MaxGrowth. Además esta Alianza va a permitir aumentar la capacidad productiva que va a permitir la internacionalización. Ya se hizo la primera aproximación la cual permitió el acercamiento a una incubadora de negocios en Perú, que va ayudar en el proceso de internacionalización.	Anexo 4 y 6

Sección 3: Evaluación técnica

Describa los resultados obtenidos en función de los comprometidos en su plan de trabajo. Mencione en qué consiste el resultado y los desafíos tecnológicos relacionados (en descripción), la forma de medirlos en función de sus valores esperados (indicador) y su nivel de avance/logro. **TODOS LOS CAMPOS DE CADA RESULTADO SON OBLIGATORIOS, INCLUYENDO ANEXOS.** Referenciar el número del documento anexo y, si corresponde, la página donde se encuentran los antecedentes específicos. Un campo vacío tendrá nota mínima, afectando su evaluación.

Nombre del resultado (50 caracteres)	Breve descripción del resultado (250 caracteres) (Conceptos clave y datos cuantitativos que apoyen la argumentación)	Indicador del resultado (80 caracteres) (Medición en función de un valor esperado)	Logrado / En proceso / No logrado / No iniciado	Anexo (N° doc. y/o página)
Tener un distribuidor o vendedor por zona (Norte, Centro y Sur) con ventas del producto y equipados para la labor en campo, con ventas de 1.000 litros anual (1° año)	Se inicio las conversaciones con una distribuidora, pero no se logró el objetivo, por lo que se trabajara en desarrollar un equipo de venta técnico. A la fecha se ha vendido 500 L desde el inicio del proyecto	Número de puntos de ventas	En proceso	Anexo 1 y 2

General un plan de negocios en base al modelo de negocios definido (informe)				
Comenzar el proceso de patentamiento en el país de destino (LATAM), acorde a las recomendaciones legales y obtener la certificación de producto apto para el uso en cultivos orgánicos, para proceder a hacer el registro	Se está tramitando la PCT en México, ya se envió la solicitud, y en Perú se está trabajando con marca registrada y la legislación para la introducción de productos en base a microorganismos.	Documentaciones y certificaciones	En proceso	Anexo 7
Tener una producción homogénea de batch de 1000 litros.	Ya se logró este hito, el cual era clave para avanzar en la internacionalización y en la expansión del mercado a nivel nacional.	UFC/mL	Logrado	Anexo 8
Visitar Mínimo 4 potenciales clientes internacionales y hacer un envío de muestra del producto	Fuimos a una feria a Perú donde conectamos con varios clientes, entre ellos el gerente de la agrupación de productores de vides	Cientes extranjeros	En proceso	Anexo 9
Generar un plan de Negocios en base al modelo de negocios definido.	Con la ventas logradas, el primer año se ha levantado información para poder diseñar el modelo de negocios.	Informe	En proceso	Anexo 1 y 2

Sección 4: Aprendizajes

Avances en relación con la vinculación, transferencia tecnológica y gestión de la innovación en la empresa. **TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS, INCLUYENDO ANEXOS.** Un campo vacío tendrá nota mínima, afectando su evaluación.

Pregunta	Descripción (500 caracteres)	Anexo (N° doc. y/o página)
-----------------	--	--------------------------------------

<p>Proyectos colaborativos: Transferencia tecnológica de la entidad colaboradora o de I+D+i. (Debe anexar informe de la(s) entidad(es) colaboradora(s)). /</p> <p>Proyectos desarrollo interno: Patentamiento, difusión y/o incorporación del conocimiento (considerar estrategia y modelo de negocio).</p>	<p>La propiedad se ha gestionado principalmente en México, ya que es el país que podría tener posibilidad de ser copiado el producto, en el caso de Perú, no se va a realizar patentamiento, solo marca registrada, y esto se decidió porque Perú no tiene el Know How para el desarrollo de este tipo de producto.</p>	<p>Anexo 7</p>
<p>Grado de coherencia entre el avance del proyecto y los objetivos de este. (Establecer la correlación según el avance o indicar si ha habido modificaciones).</p>	<p>Las principales modificaciones del proyecto que se han realizado, tienen que ver con fechas, y esto se debe principalmente que se trabaja con plantas, y los procesos fisiológicos ocurren en un determinado periodo, los cuales van asociados a las ventas.</p>	<p>Anexo 10</p>
<p>Portafolio de proyectos I+D+i. (Nuevas ideas y oportunidades que han surgido a partir del proyecto subsidiado).</p>	<p>A partir de este proyecto se han levantado ensayos con agricultores de cultivos tradicionales, ya que en la actualidad toda nuestra cartera de clientes son productores de fruta.</p>	<p>Anexo 11</p>
<p>Refiérase al ROL del (de la) director(a) del proyecto y/o coordinador(a) de I+D+i. (Declaración de metas y funciones técnicas y de negocio. Si es externa, debe evaluar la empresa beneficiaria).</p>	<p>Las metas se han cumplido, y se han realizado de forma más rápida de lo esperado. El único proceso que vas más lento es el tema de certificación, pero es un proceso que depende de una entidad externa SAG.</p>	<p>Anexo 5</p>

Sección 5: Identificación de riesgos

Identifique riesgos asociados al desarrollo del proyecto. Considere por lo menos un riesgo por cada dimensión. **TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS.** Cualquier campo no completado será evaluado con nota mínima, afectando su evaluación. Identifique vulnerabilidades, responsables y mecanismos de control.

DIMENSIÓN	RIESGO (150 caracteres)	MEDIDAS DE CONTROL (150 caracteres) (Medida de control preventiva, correctiva o predictiva y mecanismo de aplicación)
Dirección del proyecto: (Encargados del proyecto y autoridades de las organizaciones involucradas).	Falta de conocimiento en gestión de proyecto	Estudio y asesoría de personas que ya han llevado a cabo proyectos de este tipo
	Coincidencia de entrega de informes con temporada altas de ventas	Difícil de mitigar, ya que la información solicitada es bastante, y en la temporada de ventas Julio-diciembre se realizan terrenos de largas horas y distancias por lo que dificulta el trabajo de oficina
Organizacional: (Modelo de gestión de capacidades que permiten lograr sus objetivos).	Cambio de equipo	Buscar un equipo de reemplazo, a través de la contratación de honorarios, se capacitan en caso que deban reemplazar a alguien.
	Faltas de reuniones, debido a la temporada alta de ventas.	Se están realizando reuniones vía Zoom cada 2 o 3 semanas, dependiendo de las cargas laborales
Externo: (Regulatorios o de su cadena de valor, como proveedores, socios, competidores o clientes).	Regulación SAG	A la espera de una reunión presencial, donde se va a poder plantear todas las necesidades que se deben desarrollar en el corto plazo, y ver la flexibilidad que pueda haber de parte de ellos
	Distribución	Incorporación de inversionistas
Técnico: (Capacidades internas y resultados adversos que podrían afectar los objetivos del proyecto).	Infraestructura	Incorporación de inversionistas
	Capital Humano	Incorporación de inversionistas y formación de la nueva empresa.
Portafolio I+D+i: (Impacto de la actividad de la empresa sobre las capacidades para este proyecto).	Equipo técnico de ventas	Se hacen charlas una vez al mes, sobre el uso de producto y presentación de datos de todos los ensayos que se están realizando en la actualidad.

Sección 6: Conclusiones

Complete el cuadro de manera concisa con una lista de conclusiones en las siguientes 4 dimensiones. **TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS.** Considere aspectos específicos de su modelo de negocio, su mercado objetivo, competencia y particularidades regulatorias que se relacionen con sus resultados.

DIMENSIÓN	CONCLUSIONES
<p>Dificultades: (Dificultades experimentadas y debilidades detectadas).</p>	<ul style="list-style-type: none"> La principal dificultad es encontrar personas adecuadas para la gestión del proyecto, sumado a esto coincide la época de mas trabajo y ventas técnicas por lo que se complica un poco la gestión.
<p>Aprendizajes: (Buenas prácticas y oportunidades surgidas de lo anterior).</p>	<ul style="list-style-type: none"> Uso de la plataforma, capacitación de alguien del equipo, aumentar las capacidades frente a este tipo de convenios y lo principal es la motivación de lograr los hitos en la fecha que ha permitido mejorar el trabajo en equipo y la aceleración de la empresa.
<p>Desafíos: (Siguietes desafios a abordar o nuevos surgidos por el proyecto).</p>	<ul style="list-style-type: none"> El principal desafío es poder lograr el primer acercamiento con México, lo que se espera tener en marzo.
<p>Conclusiones generales: (Relacione resultados con objetivos y desafíos tecnológicos propuestos inicialmente).</p>	<ul style="list-style-type: none"> En el avance técnico el proyecto va super avanzado, pero se debe mejorar la gestión del proyecto.

Sección 7: Anexos

Enumere los anexos especificando nombre de los archivos y tipo de formato. Estos pueden ser tablas de datos, documentos de texto, presentaciones realizadas en otras instancias (clientes, directorio, colaboraciones), documentos de un proceso de patentamiento, gráficos, correos u otro tipo de registro de procesos de negociación, cartas de interés, convenios de colaboración, informes de servicios externalizados, fotografías del proceso de avances, videos de pruebas, entre otros. Puede referenciar documentos entregados junto a este en la rendición de informe, así como también una página web, enlaces y/o contenido en la nube.

Anexo 1: https://drive.google.com/drive/folders/11nF8TCYS20_-SHbWGhh2krTVG31RiUI?usp=sharing

Anexo 2: <https://drive.google.com/drive/folders/1aELCULoOzvoMOzo9oqF8iw4XPhWRDW3J?usp=sharing>

Anexo 3: https://drive.google.com/drive/folders/1Hf8qv85DKPhuyMoe8ZEE0178TweTaCGu?usp=share_link

Anexo 4: https://drive.google.com/drive/folders/1GWnhrYHvg2dSqN1nyEWxQpLHtb4-Tu4S?usp=share_link

Anexo 5: https://drive.google.com/drive/folders/1HodZ5AQ94i70cVeqw-qfqf31geGu2OI7?usp=share_link

Anexo 6: https://drive.google.com/drive/folders/1ct1i-3YBvcQ7CrqyCXtHv-IHCs2QjUjS?usp=share_link

Anexo 7: https://drive.google.com/drive/folders/1JPiJWteMnr4ZZ-bVcdZ9znH0tAj-7_AV?usp=share_link

Anexo 8: https://drive.google.com/drive/folders/1ziO7orLFaABjck_fX5DN60jXesRP4gb6?usp=share_link

Anexo 9: https://drive.google.com/drive/folders/1JCY_JD6zZty2YYm9kkpEeXalWV8BKr1y?usp=share_link

Anexo 10: https://drive.google.com/drive/folders/1Mvdd-7g9Et4ajgMdnLHgj7nK4AZSQxKA?usp=share_link

Anexo 11: https://drive.google.com/drive/folders/1IRr4tg0pNkczLN7G0S7MqxjA6LDJNAw?usp=share_link