

REPÚBLICA DE CHILE  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E  
INNOVACIÓN  
CENTRO INNOVO

APRUEBA ADENDUM DE CONVENIO  
DE INCUBACION ENTRE FREEMET  
COMERCIAL SPA Y LA UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO DE CHILE.

SANTIAGO, 007595 30.11 18.

**VISTOS:** Lo dispuesto en el DFL N° 149 de 1981 de Educación; y en la Resolución N° 1600, de 2008, de la Contraloría General de la República.

**CONSIDERANDO:**

1.- Que, la Universidad de Santiago de Chile tiene en un alto grado de consideración su vinculación con el sector empresarial de la economía nacional e internacional, y el fomento de la cultura de emprendimiento.

2.- Que, la Universidad de Santiago de Chile a través del Centro INNOVO, y la Corporación de Fomento de la Producción CORFO, están ejecutando el proyecto Incubadora de Negocios, del que forma parte el acuerdo de voluntades objeto de la presente resolución y la habilita como Entidad Patrocinadora del Programa Scale Up.

3.- Que, en este contexto, se suscribió, con fecha 18 de julio de 2018, un Adendum de Convenio de Incubación entre FREEMET COMERCIAL SPA y esta casa de Estudios.

**RESUELVO:**

1.- Apruébese el Adéndum de Convenio de Incubación celebrado con fecha 18 de julio de 2018, entre la Universidad de Santiago de Chile y FREEMET COMERCIAL SPA.

2.- El texto del Adéndum de Convenio de Incubación que se aprueba es el siguiente:



## **ADÉNDUM CONVENIO DE INCUBACIÓN**

**ENTRE**

**Freemet Comercial SpA**

**Y**

**UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
CENTRO INNOVO  
INCUBADORA DE NEGOCIOS**

En Santiago de Chile, a 18 de Julio de 2018, entre **Freemet Comercial SpA, R.U.T. N° 76.614.776-3**, representada legalmente por Carolina Valeska Urrutia Alvarez, R.U.T. N° 15.208.004-2, profesión Bióloga Marina, Profesora de Química, ambos domiciliados para estos efectos en Brown Norte 100, Oficina 303, comuna de Ñuñoa, en lo sucesivo "El Beneficiario" o "El equipo emprendedor"; en representación de proyecto o negocio denominado Freemet Comercial SpA Código: 18SUPE-90447, en lo sucesivo "El Proyecto" o "El negocio"; y el CENTRO INNOVO USACH, en su papel de incubadora de negocios de la **UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE, R.U.T. N° 60.911.000-7**, representada legalmente por Juan Manuel Zolezzi Cid, R.U.T. N° 6.704.920-9, en su carácter de Rector y Representante legal, ambos domiciliados para estos efectos en Santiago, calle Avenida Libertador Bernardo O'Higgins N° 2229, comuna de Santiago.

### **UNO: ANTECEDENTES**

Con fecha 2 de Mayo de 2016 se firma Convenio de Incubación entre **Freemet Comercial SPA** y la **UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE**; el cual no hace mención expresa al plan de entrega de recursos, por tanto se considera pertinente incorporar la presente adenda con las cláusulas que se señalan.

### **DOS: OBJETO DEL ADÉNDUM**

El objeto del presente adéndum es resguardar la correcta ejecución del proyecto denominado Freemet Código: 18SUPE-90447, en función del plan de trabajo establecido para el mismo, así como también la entrega de recursos desde la Universidad de Santiago de Chile, a través del Centro INNOVO USACH.

### **TRES: PLAN DE TRABAJO**

Las partes, en representación aludida, declaran que existe acuerdo en el plan de trabajo para el proyecto Freemet Código: 18SUPE-90447, en los términos que a continuación se indican.

|   |   |   |          |
|---|---|---|----------|
| <b>NOMBRE DE LA ETAPA:</b> Programa SCALE UP Expansión  |   |   |          |
| <b>DESCRIPCIÓN:</b> El objetivo principal del Programa es otorgar cofinanciamiento para apoyar el crecimiento de emprendimientos dinámicos que hayan finalizado las etapas de creación y puesta en marcha   |   |   |          |
| <b>RESULTADOS ESPERADOS:</b>  |   |   |          |
| Descripción   |   | Medio de Verificación   |          |
| <p><b>1. Potenciar la venta en Retail y posicionar FreeMet a nivel empresas (mineras, hoteles y restaurant).</b></p> <p>Para esto se trabajará con el apoyo de una red de mentores y expertos en comercialización que nos aporten su experiencia en el rubro y nos puedan proporcionar apoyo para generar reuniones con las empresas objetivos.</p>   |   | <p>En el canal retail y tiendas esperamos aumentar las ventas actuales en un 100%.</p> <p>Nuestro objetivo es potenciar la venta en las salas y tiendas actuales para que aumente el flujo de venta en al menos un 50% y abrir la venta de nuevas salas y tiendas de 40 a 60 en Retail y de 56 a 80 en tiendas.</p> <p>En el canal empresas esperamos cerrar un acuerdo de venta directa con una minera, 2 hoteles y 2 restaurantes.</p> <p>Medio verificación facturación F29</p>  |          |
| <p><b>2. Potenciar venta directa.</b></p> <p>Para esto se contratarán los servicios de especialistas en el diseño de un plan de marketing estratégico para lograr mayor reconocimiento de marca en los clientes finales, incluyendo referentes e influenciadores, promotores en puntos de ventas, diseñando material de apoyo, videos informativos para RRSS, muestras para dar a conocer los productos, participación en ferias y apariciones en prensa.</p>   |   | <p>Para potenciar la venta en Chile esperamos aumentar los seguidores en Facebook de 9500 a 30.000 y en Instagram de 5.500 a 15.000.</p> <p>El promedio mensual de visitas en nuestra página web es de 2500 personas, estimamos que con la activación de seguidores y campañas en RRSS esto podría aumentar a 8.000.</p> <p>Si tomamos como referencia la tasa de conversión media del 3% en este canal, podríamos aumentar las ventas de 4 millones a 8 millones solo en este canal, con el objetivo de aumentar la fidelización de los 1000 a unos 3000 clientes en un año.</p> |          |
| <p><b>3. Desarrollar una estrategia de crecimiento a nivel nacional e internacional.</b></p> <p>Contrataremos los servicios de especialistas comerciales y legales para definir una óptima estrategia de crecimiento a nivel nacional e internacional, con foco en el diagnóstico actual de la empresa, estudios de proyección de crecimiento, estrategias de optimización de costos, gastos y ventas, y junto a ellos podemos definir una estrategia de financiamiento y levantamiento de capital privado. Teniendo clara la estrategia de internacionalización de FreeMet se evaluará la participación en una prospección comercial en EEUU y un País de Latinoamérica que presente mercado atractivo como Perú, México o Colombia.</p> |   | <p>Los resultados esperados para la Internacionalización de FreeMet en EE.UU y un País de Latinoamérica, es potenciar relaciones con distribuidores interesados en la tecnología y productos, en este punto la idea es lograr al menos una alianza estratégica con un socio partner interesado en la propuesta.</p> <p>Además esperamos desarrollar la estrategia de licenciamiento de la tecnología y avanzar en la certificación de productos y tecnología según las regulaciones de cada País.</p>   |          |
| <b>DETALLE DE ACTIVIDADES PROYECTADAS:</b>  |   |   |          |
| Nombre  | Descripción   | Hitos   | Duración |
| 1. Desarrollo de estrategia de venta nacional.  | Se trabajará junto a expertos en comercialización y marketing para desarrollar la estrategia de venta nacional a través de los distintos canales. | Se contratarán los servicios de mentoría realizados por integrantes de alguna de las Redes de Mentores con proyectos vigentes cofinanciados por Corfo.<br><br>Se trabajará junto a expertos comerciales en la   | 2 meses  |



|   |  |   |          |
|---|--|---|----------|
|   |  | <p>estructuración de la empresa y desarrollo de estrategia que viabilice el crecimiento a nivel nacional.</p> <p>Contratación de los servicios de expertos en marketing estratégico comercial para generar una estrategia de difusión en los distintos canales.</p>   |          |
| 2. Potenciar venta en Retail y Tiendas.     | <p>Para esto se trabajará con el apoyo de una red de mentores y expertos en comercialización que nos aporten su experiencia en el rubro y nos puedan proporcionar apoyo para generar reuniones con las empresas objetivos.</p> | <p>Participación en ferias comerciales, rondas de negocios, visitas a clientes para la apertura de nuevas salas de retail y tiendas.</p> <p>Contratación de personal que apoye la comercialización en tiendas especializadas y retail.</p> <p>Empaquetamiento comercial de productos para el área retail y tiendas (diseño de envase, fabricación de manuales, diseño de marca, fabricación de muestras, Estudios conducentes a certificaciones y normas de calidad).</p> <p>Promocionar los Productos Freemet en redes sociales y medios de comunicación masiva.</p> <p>Desarrollo de material publicitario de los productos Freemet.</p> <p>Promoción de productos Freemet. Entrega de muestras a clientes de tiendas y retail.</p> | 12 meses |
| 3. Posicionar Freemet a nivel de empresas.  | <p>Para esto se trabajará con el apoyo de una red de mentores y expertos en comercialización que nos aporten su experiencia en el rubro y nos puedan proporcionar apoyo para generar reuniones con las empresas objetivos.</p> | <p>Participación en ferias comerciales, rondas de negocios, visitas a clientes para la potenciar la comercialización en hoteles, restaurantes y mineras.</p> <p>Empaquetamiento comercial de productos para el sector empresas (diseño de envase, fabricación de manuales, diseño de marca, fabricación de muestras, estudios conducentes a certificaciones y normas de calidad).</p>   | 10 meses |
| 4. Potenciar la venta directa (e-commerce). | <p>Para esto se contratarán los servicios de</p>   | <p>Realizar campañas de marketing estratégico a través de la contratación</p>   | 12 meses |

|  |   |  |                |
|--|---|--|----------------|
|  | <p>especialistas en el diseño de un plan de marketing estratégico para lograr mayor reconocimiento de marca en los clientes finales, incluyendo referentes e influenciadores, promotores en puntos de ventas, diseñando material de apoyo, videos informativos para RRSS, muestras para dar a conocer los productos, participación en ferias y apariciones en prensa.</p>                               | <p>de especialistas en el rubro.</p> <p>Promocionar los Productos Freemet en redes sociales y medios de comunicación masiva.</p> <p>Desarrollo de material publicitario de los productos Freemet.</p> <p>Entregar muestras a posibles clientes y personas influyentes en proceso de compra.</p> <p>Presencia en ferias y/o congresos.</p> <p>Empaquetamiento comercial de productos para comercializarlos a través de la página web (diseño de envase, fabricación de manuales, diseño de marca, fabricación de muestras, estudios conducentes a certificaciones y normas de calidad).</p> |                |
| <p>5. Desarrollo de estrategia de venta internacional.</p> | <p>Contrataremos los servicios de especialistas comerciales y legales para definir una óptima estrategia de crecimiento a nivel internacional, con foco en el diagnóstico actual de la empresa, estudios de proyección de crecimiento, estrategias de optimización de costos, gastos y ventas, y junto a ellos podamos definir una estrategia de financiamiento y levantamiento de capital privado.</p> | <p>Se contratará los servicios de mentoría realizados por integrantes de alguna de las Redes de Mentores con proyectos vigentes cofinanciados por Corfo.</p> <p>Se trabajará con expertos en la estructuración de la empresa y desarrollo de estrategia que evalúe el crecimiento a nivel internacional.</p> <p>Teniendo clara la estrategia de internacionalización de FreeMet se evaluará la participación en una prospección comercial en EEUU y un País de Latinoamérica que presente mercado atractivo como Perú, México o Colombia.</p>  | <p>2 meses</p> |

#### **CINCO: COMPROMISOS Y OBLIGACIONES DE LA BENEFICIARIA**

- La beneficiaria se obliga a utilizar los recursos en las condiciones aprobadas por el acuerdo N°20 de la sesión N°82 del comité de CORFO celebrada con fecha 24 de Mayo 2018.
- El proyecto se ejecutará en conformidad con las bases de la línea de financiamiento, las normas, condiciones, metodologías, condiciones y plazos señalados en el mismo.
- La beneficiaria será responsable ante la Universidad de Santiago de Chile y CORFO del cumplimiento, entre otros, de los resultados, actividades, plazos respectivos y costos, establecidos en el proyecto antes referido.
- La beneficiaria se obliga a dar cumplimiento de los objetivos específicos, resultados, productos, actividades, plazos respectivos, costos, aportes y presupuestos financieros establecidos en el proyecto.
- La beneficiaria deberá:
  - Llevar por separado la contabilidad del proyecto.
  - Mantener información y documentación y llevar un registro mensual de los gastos del proyecto, indicando las etapas, el ítem presupuestario y las fuentes de financiamiento; deberá mantener separada y ordenada la documentación original de respaldo de modo de permitir en todo momento el examen y verificación de la información y documentación sustantiva, administrativa y contable del proyecto por parte de la Universidad de Santiago de Chile y CORFO.
  - Entregar información y rendiciones requeridas.
- Toda adquisición o subcontratación que se realice en el marco de la ejecución del proyecto, deberá contar con visación de un representante de la Universidad de Santiago de Chile, realizarse con arreglo al presupuesto determinado en el proyecto y tener la calidad requerida para tener los resultados previstos en el mismo.

La Universidad de Santiago de Chile podrá suspender temporal o definitivamente los desembolsos si constataré que el proyecto no se desarrolla satisfactoriamente o si la beneficiaria ha incumplido total o parcialmente las obligaciones contractuales ya sea con la Universidad de Santiago de Chile o CORFO.

El presente documento se otorga y firma en cinco ejemplares del mismo tenor, quedando uno en poder del beneficiario y cuatro en poder del Centro Innovo Usach.

**JUAN MANUEL ZOLEZZI CID**  
RECTOR  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO  
DE CHILE

Carolina Urrutia Álvarez  
C.I. 15.208.004-2  
Representante legal  
Freemet Comercial SpA

Hay firma ilegible de las partes.

3.- El egreso que signifique el cumplimiento de este adéndum, se imputará de la siguiente manera: Centro de costo 101, Proyecto N° 94 de Peoplesoft, Cuenta C144, Cuenta Corriente N° 06-80084-25 del Banco Scotiabank.

4.- Publíquese la presente resolución, una vez que se encuentre totalmente tramitada, en el sitio electrónico de la Universidad, en el banner Actos y Resoluciones con efecto sobre terceros, como asimismo adóptense las medidas pertinentes a fin de incluir los ingresos provenientes de este convenio en el mismo sitio electrónico, según corresponda a objeto de dar cumplimiento a lo previsto en el artículo 7° de la Ley N° 20.285 sobre Acceso a la Información Pública y en el artículo 51° de su Reglamento.

#### ANÓTESE Y COMUNÍQUESE

**Dr. JUAN MANUEL ZOLEZZI CID - RECTOR**

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.  
Saluda atentamente a usted,



**GUSTAVO ROBLES LABARCA**  
SECRETARIO GENERAL

JMZC/JRF/MJG/LLC/fgt  
1.- VRIDEI  
1.- INNOVO  
1.- Departamento de Finanzas y Tesorería  
1.- Oficina de Partes  
1.- Archivo Central



