

REPÚBLICA DE CHILE
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE
SECRETARÍA GENERAL
DIRECCIÓN JURÍDICA

**APRUEBA ADENDUM DE CONVENIO DE
INCUBACIÓN**

SANTIAGO, 007849 01.10.2013

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

CONSIDERANDO:

1.- Que, a través de la Incubadora de negocios del Centro INNOVO, la Universidad de Santiago de Chile suscribió con fecha 11 de julio de 2012 convenio de incubación con SINALERGIA S.A.

2.- Que, mediante el Acuerdo N° 6 adoptado en la Sesión N° 185, de 12 de septiembre de 2012, del Subcomité de Emprendimiento, del Comité INNOVA CHILE, ejecutado por medio de la Resolución N° 1062, a través de la cual se resolvió contribuir al financiamiento del Proyecto presentado por SINALERGIA S.A, en calidad de Beneficiaria, bajo el patrocinio de esta Casa de Estudios.

3.- Que, según lo anteriormente expuesto, el Comité INNOVA CHILE suscribió con SINALERGIA S.A y la Universidad de Santiago de Chile, a través del Centro INNOVO, convenio destinado a ejecutar el programa individualizado en el considerando que antecede.

4.- Que, para la correcta ejecución del proyecto aparejado al convenio de incubación, se requiere la expresa mención del plan de entrega de recursos, que será agregada a través de la incorporación de un adendum al convenio indicado en el considerando primero.

5.- Que, por medio del memorándum N° 034, de 08 de Abril de 2013, de la Jefa Administrativa del Centro Innovo de esta Corporación, se solicita la dictación del presente acto administrativo.

RESUELVO

1.- Apruébase el adendum de convenio de incubación celebrado con fecha 17 de enero de 2013, entre Universidad de Santiago de Chile, a través del Centro INNOVO y SINALERGIA S.A., destinado a ejecutar el proyecto SINALERGIA.

2.- El texto del convenio que se aprueba es el siguiente:

**ADÉNDUM CONVENIO DE INCUBACIÓN
ENTRE**

Nº3363, comuna de Santiago, en este caso representando al Centro Innovo USACH, en su papel de incubadora de negocios, en lo sucesivo “La Universidad” o “Centro Innovo”.

UNO: ANTECEDENTES

Con fecha 11 de Julio de 2012 se firmó Convenio de Incubación entre SINALERGIA S.A. y la UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE, el cual no hace mención expresa al plan de entrega de recursos y el plan de trabajo asociado al Proyecto, por tanto se considera pertinente incorporar la presente adenda con las cláusulas que se señalan.

DOS: OBJETO DEL ADÉNDUM

El objeto del presente adendum es resguardar la correcta ejecución del Proyecto denominado SINALERGIA Código: 12CS-16412, 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.

TRES: PLAN DE TRABAJO

Las partes, en representación aludida, declaran que existe acuerdo en el plan de trabajo para el Proyecto en los términos que a continuación se indican:

NOMBRE DE LA ETAPA: Validación Comercial y Puesta en Marcha de la Empresa																					
DESCRIPCIÓN:																					
<p>La innovación de Sinalergia consiste en la utilización de las telas Pristine en el desarrollo y manufactura de nuestros productos, tales como cobertores para bebés y adultos que cubran en un 100% la ropa de cama donde anidan los ácaros: Colchones, Almohadas y Plumones.</p> <p>Vale destacar que estos productos son inexistentes en el mercado nacional y en Lationoaérica. Otra importante innovación de Sinalergia es su mercado objetivo, el cual ha sido especialmente dirigido al mundo del alérgico y a los médicos, quienes reconocen y valoran la importancia del Control Ambiental en el tratamiento de las alergias.</p> <p>Para comercializar los productos, se ha creado el concepto del “Rincón del Alérgico” para lo cual nos encontramos en conversaciones preliminares para concretar potenciales alianzas comerciales con cadenas como Ripley y Home Center Sodimac. Además, se ha realizado una campaña a nivel médico, (alergólogos, inmunólogos, Bronco pulmonares, pediatras y otros), para dar a conocer la existencia de nuestra empresa y sus productos. Finalmente, nos hemos preocupado de visitar algunos centros médicos, hospitales y clínicas e incluso la Clínica Alemana ya ha mostrado interés en probar los cobertores de Sinalergia.</p> <p>Actualmente, hemos contratado los servicios de Idetex para que maquile la producción, pero está dentro de los planes de la empresa crear un taller propio y hacerse cargo de la manufactura.</p>																					
RESULTADOS ESPERADOS:																					
<table border="1"><thead><tr><th>Descripción</th><th>Medio de Verificación</th></tr></thead><tbody><tr><td>Fase 1</td><td></td></tr><tr><td>Prototipo comercial de al menos un nuevo producto desarrollado.</td><td>Prototipo de nuevos productos</td></tr><tr><td>Meterial publicitario desarrollado a un nivel educativo sobre la importancia del control de alérgenos y de la empresa.</td><td>Muestras materiales publicitarios.</td></tr><tr><td>Se desarrollarán al menos 2 exhibidores como herramienta de ingreso y posicionamiento de los productos Sinalergia en el retail.</td><td>Muestras exhibidores</td></tr><tr><td>Productos validados en el mercado de la salud.</td><td>Informe</td></tr><tr><td>Participación en al menos un congreso especializado.</td><td>Documentos de respaldo</td></tr><tr><td>Prospección en al menos un país de Latinoamérica.</td><td>Informe</td></tr><tr><td>Fase 2</td><td></td></tr><tr><td>Desarrollo de al menos dos nuevas líneas de productos</td><td>Muestras de productos</td></tr></tbody></table>		Descripción	Medio de Verificación	Fase 1		Prototipo comercial de al menos un nuevo producto desarrollado.	Prototipo de nuevos productos	Meterial publicitario desarrollado a un nivel educativo sobre la importancia del control de alérgenos y de la empresa.	Muestras materiales publicitarios.	Se desarrollarán al menos 2 exhibidores como herramienta de ingreso y posicionamiento de los productos Sinalergia en el retail.	Muestras exhibidores	Productos validados en el mercado de la salud.	Informe	Participación en al menos un congreso especializado.	Documentos de respaldo	Prospección en al menos un país de Latinoamérica.	Informe	Fase 2		Desarrollo de al menos dos nuevas líneas de productos	Muestras de productos
Descripción	Medio de Verificación																				
Fase 1																					
Prototipo comercial de al menos un nuevo producto desarrollado.	Prototipo de nuevos productos																				
Meterial publicitario desarrollado a un nivel educativo sobre la importancia del control de alérgenos y de la empresa.	Muestras materiales publicitarios.																				
Se desarrollarán al menos 2 exhibidores como herramienta de ingreso y posicionamiento de los productos Sinalergia en el retail.	Muestras exhibidores																				
Productos validados en el mercado de la salud.	Informe																				
Participación en al menos un congreso especializado.	Documentos de respaldo																				
Prospección en al menos un país de Latinoamérica.	Informe																				
Fase 2																					
Desarrollo de al menos dos nuevas líneas de productos	Muestras de productos																				

antialérgenos.			
Apariciones al menos en una revista de una empresa reconocida del retail, en un publireportaje y nueva página web de la empresa desarrollada.	Documentos de respaldo		
Material publicitario de los productos Sinalergia desarrollado. Se pretende producir videos explicativos e información complementaria para mercados específicos como el de la salud.	Muestras materiales publicitarios.		
Participación en al menos 2 congresos especializados en alergias e inmunología.	Documentos de respaldo		
Se espera abrir al menos un mercado de exportación. Perú, Colombia y/o Argentina se visualizan como los principales prospectos.	Informe		
DETALLE DE ACTIVIDADES PROYECTADAS:			
Nombre	Descripción	Hitos	Duración
Desarrollo de prototipos comerciales para nuevos productos	Se desarrollarán prototipos de productos para cumplir con los requerimientos de médicos especialistas y abrir dicho mercado.	-	3 Meses
Desarrollo de material publicitario	Para dar a conocer la trascendencia del Control Ambiental en la prevención y tratamiento de las alergias, Se diseñarán y se desarrollarán catálogos y material científico para los pacientes y médicos especialistas.	-	6 Meses
Desarrollo de exhibidores para puntos de ventas:	A través de la validación comercial del proyecto, potenciales clientes han planteado que un recurso necesario para la venta del producto en el retail sería el desarrollo de pequeños exhibidores para presentar nuestra línea de cobertores. Para ello se pretende desarrollar y fabricar algunos prototipos.	-	6 Meses
Validación comercial para actuales y nuevos productos	Se visitarán médicos de distintas especialidades, (incluidos bronco pulmonares, alergólogos, inmunólogos y dermatólogos), con el fin de llevarles muestras físicas, material impreso y presentarles la empresa.	-	6 Meses
Participación en ferias y congresos a nivel nacional	Para darle más fuerza a la validación y prospcción comercial del proyecto, la empresa participará en congreso especializado en alergias con un stand. Esto ha sido recomendado por los propios médicos.	-	6 Meses
Prospección comercial nuevos mercados LATAM	Perú se visualiza como el primer país destino de exportaciones de productos Sinalergia. Para lo cual ya se han realizado los primeros acercamientos comerciales y se espera viajar a Lima dentro de los 3 próximos meses como una actividad de prospección comercial.	-	4 Meses

Empaquetamiento Comercial	presentación de los productos y los embalajes, para mejorar la imagen corporativa de la empresa. Dentro de las nuevas líneas de productos se ha pensado en ropa antialérgica, sprays bloqueadores de ácaros, bloqueadores para las dermatitis atópicas y de contacto (producidas por el Níquel) y productos antialérgicos para las mascotas.	-	12 Meses
Difusión comercial de productos	Una vez instalado el Concepto del “Rincón del Alérgico” y dado que los nuevos productos son desconocidos, se requerirá hacer esfuerzos de marketing para participar en las revistas de las grandes tiendas y en masificar - a través de publi-reportajes - la información relacionada con la importancia del Control Ambiental en el tratamiento de las alergias. Del mismo modo, se pretende desarrollar un nuevo sitio web para la empresa.	-	12 Meses
Desarrollo material publicitario	El proyecto contempla producir videos explicativos del uso y beneficios de los productos anti-alérgicos (no medicamentosos), con el fin de exhibirlos en los mismos puntos donde se comercialice el “Rincón del Alérgico”. Además y para crear estos “rincones”. Además y dado la implementación de los nuevos productos, se desarrollará material explicativo para médicos y público en general.	-	12 Meses
Participación en eventos de difusión	Participación en Congresos médicos para el éxito de ventas. Por ello se asistirá a los próximos Congresos de Alergia e Inmunología y también se invitará a los especialistas de los Hospitales y Clínicas a desayunos explicativos.	-	12 Meses
Desarrollo de nuevos mercados y nuevos productos	El plan de expansión en esta segunda fase contempla abrir los mercados de Argentina y Colombia y apoyar con material publicitario las ventas en esos países. Incluido el de Perú. En relación a los nuevos productos, se pretende realizar estudios de mercado a nivel médico y de público en general.	-	12 Meses

DURACIÓN DE LA ETAPA: 18 Meses

ACTIVIDAD	MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
-----------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

1.- Desarrollo de Prototipos nuevos productos

a.- Desarrollo de prototipos comerciales para nuevos productos.

x

x

x

CUATRO: COMPROMISOS Y OBLIGACIONES DE LA BENEFICIARIA

- La Beneficiaria se obliga a utilizar los recursos en las condiciones aprobadas por el acuerdo N°6 de la sesión N°185 del comité de InnovaChile celebrada con fecha 12 de Septiembre de 2012.
 - 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 e InnovaChile de CORFO del cumplimiento, entre otros, de los resultados, actividades, plazos y costos, establecidos en el Proyecto.
 - La Beneficiaria se obliga a dar cumplimiento de los objetivos específicos, resultados, productos, actividades, plazos, 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; 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 e InnovaChile de CORFO.
 - Entregar información y rendiciones requeridas.
 - Toda adquisición o subcontratación que se realice en el marco de la ejecución del Proyecto,

Hay firma ilegible de las partes.

3.- Los ingresos y/o egresos derivados del cumplimiento del presente convenio, se administrarán a través del Centro de Costos 101, Programa 01, Subprograma 00, Proyecto 601, PS94, de la cuenta corriente N°06-80084-25 de Banco Scotiabank.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE

DR. JUAN MANUEL ZOLEZZI CID - RECTOR

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.

Saluda atentamente a usted,



DISTRIBUCIÓN

- 1.- Rectoría
 - 1.- Prorrectoría
 - 1.- Contraloría Universitaria
 - 1.- Secretaría General
 - 1.- VRIDEI-DTT
 - 1.- Centro Innovo USACH
 - 1.- Dirección Jurídica
 - 2.- Oficina de Partes
 - 1.- Archivo Central
- Resoluciones/2013/Res Ap Adendum INNOVO Sinalergia S.A.