



## One Page Strategy: El Avellano

### **Industria(s) en la que se desempeña la Startup**

Desarrollo de productos biocosméticos basados en fuentes vegetales como la corteza de pino radiata para la elaboración de soluciones dermatológicas para psoriasis, rosácea, acné, dermatitis alérgica, entre otras.

### **¿En qué consiste tu idea/proyecto/emprendimiento?**

Consiste en el aprovechamiento de recursos forestales no madereros utilizando y estudiando sus principios activos que son aplicados en productos de interés dermatológico.

### **¿Qué hace diferente tu startup que la hace interesante?**

Los productos son elaborados con materias primas 100% orgánicas y vegetales, los envases son compostables, biodegradables o reciclables. No hacemos testeos en animales, probamos los productos sobre voluntarios humanos. Desarrollamos innovaciones aprovechando la biomasa residual forestal como la corteza de pino radiata.

### **¿Quiénes son tus clientes?**

Personas que sufren de problemas a la piel como psoriasis, acné, rosácea o dermatitis que han pasado por tratamiento dermatológico clínico sin resultados objetivos y favorables, o bien, no han podido persistir en sus tratamientos debido al alto costo de los productos dermatológicos actuales.

### **¿Cuál es tu modelo de negocio?**

Nuestros clientes son personas con problemas dermatológicos que buscan soluciones naturales y efectivas a bajo costo. Nuestra propuesta de valor es productos efectivos, naturales, con envases compostables o amigables con el medio ambiente. Nuestros canales de comunicación y distribución son redes sociales, internet y la logística de entrega y despacho se realiza mediante empresas de transporte nacional. Nuestra relación con el cliente es cercana, constante y permanente mediante redes sociales y herramientas de comunicación telefónica como Whatsapp. Nuestros recursos clave son nuestro laboratorio de biocosmética y nuestro bosque nativo donde se aprovechan las materias primas de manera sostenible. Nuestras actividades clave son la investigación, el desarrollo de productos e innovación. Nuestros aliados estratégicos son las universidades donde encontramos el conocimiento de vanguardia (Universidad San Sebastián, Universidad Católica de la Santísima Concepción, Universidad del Desarrollo).

### ¿Cómo generas ingresos con tu startup?

Mediante la venta de productos dermatológicos.

### ¿Quiénes son tus principales competidores? (directos o indirectos)

Empresas del rubro biocosmética a nivel artesanal.

### ¿Has conseguido financiamiento externo? (en dólares)

Mediante financiamiento CORFO-FIC-R US\$ 15.000.

### ¿Has participado en alguna aceleradora o incubadora? Si has participado, especifica en cuál

No hemos participado en aceleradoras.

### ¿Quiénes conforman tu equipo?

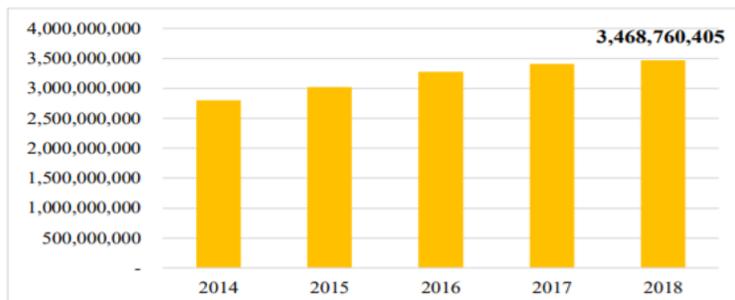
Daniel Sandoval, Gerente General, Ingeniero Civil en Biotecnología y Dr© en Ciencias Biodiversidad y Biorecursos. Marcela Rodriguez, Jefe de Finanzas, Psicóloga.

### ¿En que mercados estás presente? ¿A qué mercados tienes pensando dirigirte?

Estamos en los mercados de productos cosméticos artesanales, ferias del rubro emprendimiento y la web. Queremos llegar a ser proveedores de productos naturales a establecimientos como farmacias, supermercados y tiendas de conveniencia.

Tamaño de mercado (en dólares)

Cifras: Dólares estadounidenses



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Euromonitor

Tomado de:

Saavedra, L., & Solórzano, C. (2019). *Chile: Un mercado de cosméticos naturales por descubrir para Colombia* [Trabajo presentado para optar al título de profesional en Finanzas y Comercio Internacional, Universidad de La Salle]. [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1566&context=finanzas\\_comercio](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1566&context=finanzas_comercio)

### ¿En qué fase de desarrollo se encuentra tu startup?

Somos una empresa Inversiones El Avellano Limitada con inicio de actividades en categoría PYME.