

CORFO REIMPULSA: CONSOLIDA Y EXPANDE INNOVACIÓN

Hola!, si estas postulando al instrumento: **Consolida y Expande Innovación**, esta guía te será de mucha utilidad.

Te invitamos a leer atentamente la siguiente información, será de gran apoyo para la formulación de tu proyecto.

1. ¿QUÉ ENTENDEMOS POR INNOVACIÓN Y QUÉ TIPO DE INNOVACIÓN APOYAMOS?

En Corfo, entendemos la innovación como la creación de valor a través de la transformación de ideas o conocimientos en un nuevo o mejorado **producto, servicio o proceso**, que le permite a una empresa incrementar sus ventas o reducir sus costos gracias a la diversificación y sofisticación de su oferta, impactando así su productividad y competitividad. En esta ocasión, la innovación que apoyamos debe venir del interés de la empresa por **escalar comercialmente** a través de su producto, proceso o servicio, el cual llamamos **Producto Tecnológico Comercializable y que debe cumplir algunos requisitos básicos**: a) Debe haber sido utilizado por usuarios previamente y b) debe estar ya siendo comercializado en uno o varios mercados que la empresa atiende.

En este proceso de transformación y expansión comercial, entregamos apoyo a la empresa para el cofinanciamiento de actividades relacionadas con la **introducción de dicho producto tecnológico comercializable a un nuevo mercado, generar protección intelectual** sobre éste en dicho destino y otras actividades necesarias que les permitan **escalar comercialmente**.

2. ¿CÓMO FORMULAR TU PROYECTO?

Un proyecto es un conjunto de actividades y recursos organizados para alcanzar un objetivo o resolver problemas específicos dentro de un período de tiempo acotado. Para postular a Reimpulsa: Consolida y Expande Innovación, debes formular tu proyecto de manera que sea ordenado, coherente y claro de entender cuál es el camino que seguirás para lograrlo. Y que se ven plasmados en la formulación de un documento ordenado y coherente que permita su entendimiento. A continuación se detallan sugerencias para la formulación de tu proyecto:

1. Identifica la problemática u oportunidad que quieres abordar. En este caso, debes caracterizar a los clientes que atenderás en los mercados a los que quieres escalar comercialmente y analizar sus necesidades para entender si existe un interés por adquirir nuevas soluciones. Un gran porcentaje de proyectos presentados falla en definir de manera cuantitativa lo anterior, así que fundamenta tu análisis y el impacto esperado con detalle.

2. Describe tu proyecto. Para la convocatoria de Reimpulsa: Consolida y Expande, debes hacerlo mediante la estructura del formulario de postulación y apegándose a

las restricciones de redacción presentes. Algunas preguntas clave que debes responder acá son:

- ¿Existe ya una solución a este problema?
- ¿Por qué esta solución innovadora supera a las existentes?
- ¿Qué esperamos obtener? Los resultados deben responder a metas.
- ¿Cuáles son las metas para el proyecto?
- ¿A quiénes beneficiará el desarrollo de esta solución?
- ¿Hay interesados en ella?



TIP: Un resultado por objetivo específico es una buena recomendación.

TIP: Respeta el orden lógico. Primero problema luego solución.

3. Identificación de actividades y tareas: en este paso ya tenemos claro el objetivo general, los resultados que esperamos obtener (objetivos específicos), cómo lo queremos hacer y para quién. Con esta información podemos definir **qué acciones tomaremos para cumplir cada resultado (objetivo específico)**. Existen actividades particulares que no son financiables por este instrumento tales como: publicaciones académicas, actividades de investigación, adquisición de inmuebles y/o vehículos, construcción de obras civiles, alcohol, propinas, entre otras.



TIP: Respeta el plazo máximo de ejecución (12 meses). Un día o mes extra podría ser razón para ser declarado "Proyecto No Admisible".

4. Planificación de las actividades y tareas: contando con un listado de las actividades que se ejecutarán para alcanzar cada resultado es necesario asignarle un tiempo de ejecución realista obteniendo así un cronograma o carta Gantt.



TIP: Para este instrumento el subsidio máximo es de \$40 millones (aporte que entrega Corfo). Un peso de más te puede dejar fuera.

5. Estimación de recursos: con las actividades y sus plazos ahora debemos estimar los recursos a utilizar para cada una de ellas. **Recuerda ser eficiente en el uso de tus recursos**, estimándolos correcta y responsablemente.

6. Elaboración del presupuesto: ya tenemos las actividades y los recursos para realizar cada una de ellas de manera eficiente y efectiva. Ahora llegó el momento de estimar los costos de cada actividad. **Estimar los costos correctamente permitirá evaluar la factibilidad de ejecutar realmente el proyecto.**



TIP: Recuerda que el cofinanciamiento es de hasta un 80% del total del proyecto.

TIP: El aporte que debes realizar es en dinero efectivo (ejemplo: pago de las garantías, compra de insumos, materiales, entre otros) y/o aportes valorizados (horas hombre, equipo de trabajo, recursos humanos ya existentes, equipamiento, infraestructura e insumos).

TIP: Un profesional que ya está contratado en tu empresa es "pre-existente". Sus horas hombre se consideran valorizadas no aporte de dinero en efectivo.

TIP: Puedes destinar parte del subsidio Corfo (hasta un 30%) para financiar profesionales "pre-existentes".

3. ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES ASPECTOS QUE CORFO EVALUARÁ EN TU PROYECTO?

a. Oportunidad del proyecto.

En este ámbito será evaluado el diagnóstico fundamentado del problema, desafío u oportunidad que da origen al proyecto. Para poder medir esto apropiadamente, debes describirlo de manera clara y fundamentada que permita entender que efectivamente es un problema/ desafío/ oportunidad que vale la pena abordar, así que procura incluir información cualitativa y cuantitativa que respalda tus afirmaciones.

Adicionalmente, deberás entregar un detalle en relación a los actores involucrados con este problema, desafío u oportunidad. Debido a que se evalúa el nivel de entendimiento sobre éstos, procura identificar clientes, usuarios, proveedores y entes regulatorios, entre otros.

b. Solución propuesta por el proyecto

Metodología: Se evaluará la claridad en la exposición de la propuesta o solución para abordar el problema, desafío u oportunidad, a través de un plan de trabajo claro, preciso y bien estructurado.

Además, se evaluará que los resultados, metas, indicadores e hitos técnicos de continuidad indicados en la postulación, sean claros, medibles y atingentes al plan de trabajo.

Asimismo, se evaluará que el presupuesto sea coherente con las actividades y entregables que establece el plan de trabajo, y que dimensione adecuadamente los gastos del proyecto.

Se evaluará, por último, que la dedicación horaria de los integrantes del equipo de trabajo sea adecuada para alcanzar los objetivos del proyecto en el plazo establecido.

Grado de novedad de la solución: Se evaluará que el producto, servicio y/o proceso demuestre un grado de novedad significativo con respecto al contexto nacional e internacional. En caso de no existir soluciones alternativas, se evaluará la completitud y suficiencia de la solución propuesta, para abordar el problema, desafío u oportunidad identificado. Este análisis también será realizado por el equipo de evaluación de Corfo, por lo que, si no existe una coherencia entre el grado de novedad indicado por el postulante y el identificado por Corfo, la evaluación de este punto será castigada.

Adicionalmente en el formulario se requiere información sobre el **modelo de negocio**, donde se busca entendimiento del mercado objetivo y su entorno, identificando los principales riesgos y barreras comerciales y regulatorias del mismo.

También se evaluará que el modelo de ingresos o ahorro de costos económicos sea claro y coherente con el mercado objetivo y su entorno, fundamentando de forma realista los ingresos adicionales y/o ahorros de costos que el proyecto generaría. Asimismo, se evaluará que la magnitud de estos ingresos adicionales y/o ahorros de costos sean significativos y justifiquen la inversión en el proyecto.

Se evaluará, la idoneidad de la estrategia de protección de propiedad intelectual e industrial propuesta.

c. Capacidades de los participantes

Escalabilidad: Se evaluará en qué medida el estado de avance actual del producto tecnológico comercializable y aquellos pendientes por resolver permiten continuar a la fase de escalamiento nacional y/o internacional.

Para dichos efectos, se considerará el monto de ventas, el alcance actual de éstas, el número de clientes, el número de usuarios, la inversión propia, el levantamiento de inversión pública y privada, y el alcance actual de la solución.

Beneficiario y asociados: Es importante conocer a la empresa que postula (Beneficiario), su trayectoria, sus capacidades técnicas, profesionales, técnicos y los recursos con los que cuenta para sostener el desarrollo del proyecto.



TIP: Una de las principales debilidades en la formulación de los proyectos es que no se describe claramente la solución propuesta.

TIP: Recuerda adjuntar el archivo que detalla el presupuesto, plan de trabajo, imágenes que muestran la existencia de tu producto tecnológico comercializable y la comparativa con tus competidores adecuadamente y con antelación al cierre de la postulación.

TIP: Importante considerar que en la postulación debes contar quien es el equipo técnico de tu proyecto y contar que es lo que hacen. (no se suben los CV)

4. ¡LA COHERENCIA ES CLAVE!

Para este instrumento, se requiere que envíes un plan detallado de qué actividades vas a realizar. Este plan debe dar cuenta de cómo las capacidades del equipo técnico se enfocan para resolver el problema u oportunidad que se detecta de manera exitosa, por lo que debes procurar que exista una relación lógica entre ellas y así entender apropiadamente tu proyecto.

Se evaluará la coherencia existente entre el problema u oportunidad detectada por la empresa postulante y las capacidades del equipo técnico para resolverlo y ejecutar de manera exitosa el proyecto.

La información contenida en este documento es información de apoyo para facilitar tu proceso de postulación y las bases técnicas contienen mayor detalle respecto a los aspectos formales que debes considerar para presentar una iniciativa, junto con los montos y plazos máximos que serán apoyados por Corfo.

Recuerda revisar el calendario de actividades informativas para que aclares todas las consultas que puedas tener.



*¡No olvides
revisar las bases
técnicas del instrumento,
y realizar tus consultas a
innovacion@corfo.cl!*