

CONSOLIDA Y EXPANDE INNOVACIÓN

Hola!, si estas postulando al instrumento *Consolida y Expande Innovación*, esta guía te será de mucha utilidad. Recuerda que las postulaciones para el tercer llamado de los programas de innovación de CORFO consideran las siguientes fechas:



APERTURA DE LA CONVOCATORIA
14:00 hrs. del Viernes 15 de noviembre de 2019

CIERRE DE LA CONVOCATORIA
14:00 hrs. del Lunes 16 de diciembre de 2019

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

1. ¿SABES 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 permite diversificación y sofisticación de la oferta, con impacto en la productividad y competitividad.

El tipo de innovación que apoyamos en Corfo es aquella cuyo desarrollo e implementación tiene asociado un riesgo (existe alguna probabilidad de falla). En particular, este instrumento busca apoyar la llegada a nuevos mercados de innovaciones cuyo comportamiento (operacional y funcional) fue verificado en condiciones reales en al menos una muestra representativa de usuarios.

Este instrumento NO apoya: solo la compra de materias primas, insumos, equipamiento no enmarcadas en el proceso de escalamiento/validación comercial /industrial, exportación o importación de productos, consultorías o adquisición de franquicias, escalamiento en mercados donde ya se tenga presencia.

2. ¿CÓMO FORMULAR UN PROYECTO?

Un proyecto es un conjunto de actividades y recursos organizados para alcanzar un objetivo, y para formularlo de manera coherente te invitamos a seguir los siguientes **pasos claves para la formulación de un proyecto.**

1. Identificación del problema u oportunidad: el inicio es la **correcta identificación de un problema o una oportunidad** real de tu empresa o para el nuevo mercado al que esta apunta. Esto es la piedra angular de tu proyecto, y el objetivo general del proyecto debe responder al problema u oportunidad. Un gran porcentaje de proyectos falla en definir de manera cuantitativa la problemática a abordar. Recuerda señalar el impacto esperado.

2. Descripción del proyecto: ya teniendo claro cuál es el problema a solucionar es necesario pensar y redactar cómo se solucionará. **Las preguntas claves** 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 específicos 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 financiadas por este instrumento tales como: publicaciones académicas, actividades de investigación, adquisición de inmuebles y/o vehículos, construcción de obras civiles, alcohol, propinas, entre otras.

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: Respeta el plazo máximo de ejecución (12 meses). Un día o mes extra podría ser razón para ser declarado “No pertinente”.

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 correctamente y responsablemente.



TIP: Para este instrumento el subsidio máximo es de \$100 millones (aporte que entrega Corfo). Un peso de más te puede dejar fuera.

TIP: Si tu empresa es liderada por mujer o el proyecto compromete resultados medioambientales y/o sociales (califica para aumento del porcentaje de cofinanciamiento) debes formular el proyecto manteniendo el tope máximo de \$100 millones. De lo contrario tu proyecto podría ser declarado “No pertinente”.

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 para una empresa grande Corfo aporta menos (30% del total del proyecto), mientras que para empresas más chicas Corfo aporta más (hasta 50% del total del proyecto).

TIP: El aporte que debes realizar es en dinero efectivo (ej. pago de las garantías, compra de insumos/materiales, entre otros) y/o aportes valorizados (horas hombre equipo de trabajo). El aporte valorizado tiene un tope del 10% del total del proyecto.

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?

Los principales aspectos que revisaremos en tu postulación son los siguientes:

a. Oportunidad del proyecto.

En este ámbito será evaluado el **diagnóstico** fundamentado del problema, desafío u oportunidad que da origen al proyecto, la claridad con la que se plantea, la correcta identificación de los actores a los que afecta este problema y su **potencial**, con la evidencia cuantitativa que respalda que este es efectivamente un problema/desafío /oportunidad que vale la pena abordar.

Adicionalmente, deberás entregar un detalle en relación al **impacto esperado**. En el formulario de postulación se requiere incorporar indicadores no monetarios para estimar la magnitud del problema u oportunidad que origina el proyecto. Esta es una de las principales debilidades observada en las formulaciones.

Un ejemplo es el siguiente, en un proyecto de producción de harina de pescado que genera riles que contienen proteína y aceite. Un indicador no monetario puede ser “toneladas de proteína y litros de aceite que se pierde al

mes". Se espera que este indicador valide la necesidad de una solución, la cual podría mejorar dicho indicador y que se traduce en un monto cuantificable en pesos. Otros ejemplos de indicadores no monetarios: kilogramos o toneladas de insumo, unidades de vehículos o maquinarias, toneladas o metros cúbicos de productos, etc.

b. Solución propuesta por el proyecto

En este criterio se evaluarán aspectos claves, los que deben ser desarrollados según las preguntas dispuestas en el formulario de postulación sección "Propuesta o solución", y son:

- **Metodología:** donde se debe describir de manera clara cuál es la solución propuesta, sus principales funcionalidades y atributos, el estado de avance actual y cuál es el avance que esta debiese presentar Hito técnico de continuidad al mes 8.

- **Grado de novedad de la solución:** donde se deben identificar las alternativas de solución al problema que existen actualmente en el mercado. Así podrá identificar los desafíos tecnológicos que deberá enfrentar y que darán lugar a las cualidades diferenciadoras y el valor agregado de su solución. Finalmente, deberá profundizar en los atributos que diferencian su propuesta con las alternativas, así como el valor que se agrega por sobre dichas alternativas. Recuerde que la innovación parte de la capacidad de agregar valor para poder diferenciarse significativamente de la competencia.

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 que el

postulante identifique cómo será capaz de capturar (monetizar) el valor que se genera por la solución propuesta. Debe detallar los ingresos o ahorros adicionales que se pueden generar a través del nuevo producto/proceso/servicio desarrollado, y como este proyecto continúa una vez finalizada la etapa de trabajo con Corfo.

- Finalmente, mencionar las **externalidades** medioambientales, sociales y/o económicas (positivas y/o negativas) que el proyecto podría generar.



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

TIP: Recuerda adjuntar tus archivos de respaldo completos en los formatos establecidos para ellos. Asimismo, revisa que se adjunten adecuadamente con un tiempo prudencial antes del cierre de la postulación.

c. Capacidades de los participantes

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



TIP: Importante considerar que en la postulación debes adjuntar en un solo documento (archivo) los Curriculum Vitae de todo el equipo técnico que participará del proyecto, tanto de parte de la empresa como de la entidad colaboradora.

Se evaluará que el **equipo de trabajo** presente las capacidades técnicas y dedicación horaria necesaria para llevar a cabo el proyecto y alcanzar sus objetivos.

d. Producto tecnológico comercializable

En esta sección deberás describir los avances concretos que tiene tu producto a la fecha, identifica los desafíos que hayas resuelto y los atributos con los que cuenta actualmente. Si ya has tenido ventas, tienes clientes o has levantado capital (público y/o privado) menciónalo aquí.

El proceso de evaluación de este instrumento tiene dos etapas. En la primera etapa el foco estará en la evaluación del producto tecnológico comercializable y el grado de novedad/diferenciación del mismo en relación a las alternativas existentes. En la segunda etapa, el foco estará en el componente comercial del desarrollo (modelo de negocio) y el equipo de trabajo para alcanzar los objetivos propuestos.

4. ¡LA COHERENCIA ES CLAVE!

Para este instrumento se requiere conocer un plan detallado de las actividades a realizar. 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. Las bases técnicas del instrumento 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.

¡No olvides revisar las Bases Técnicas del instrumento, y realizar tus consultas a innovacion@corfo.cl!