



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Escuela de Auditoría

**“ANÁLISIS DE PROGRAMAS NACIONALES DEL ÁREA DE
EMPRESARIADO DE CORFO Y SEGUIMIENTO A PROYECTOS
ADJUDICADOS ENTRE LOS PERÍODOS 2015-2016”**

**Tesis para optar al título de contador público auditor y al grado de licenciado en
sistemas de información financiera y control de gestión**

Tesista: Natalia Roxana Contreras Paredes

Profesor Guía: Bruno Bernal Cruz

Valparaíso, octubre 2017

Agradecimientos

Quiero dar las gracias a mis padres por ser un pilar fundamental en mi vida, a mi mamá por siempre creer en mí y mi papá por incentivar me a ser mejor cada día. A mi profesor guía por transmitirme sus conocimientos y el gran apoyo para culminar la tesis. A mi pareja por darme ánimo y a todos aquellos que dedicaron su tiempo para estar conmigo en esta etapa. Me siento afortunada de haber conocido a cada persona que se cruzó en mi camino y aprender de ellas.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
CAPITULO I: MARCO TEORICO	7
1.1 ANTECEDENTES GENERALES.....	7
1.1.1 Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	8
1.1.1.1 Acceso a financiamiento	10
1.1.2 Tipos de financiamientos.....	11
1.1.2.1 Recursos propios.....	12
1.1.2.2 Bancos e instituciones financieras	12
1.1.2.3 Fondos y concursos públicos.....	12
1.1.3 Instituciones estatales que apoyan el emprendimiento.....	14
1.1.3.1 Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis)	14
1.1.3.2 Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec)	15
1.1.3.3 Corporación de Fomento de la Producción (Corfo)	15
1.1.3.3.1 Misión, Visión y Valores de Corfo	16
1.1.3.3.2 Historia de Corfo.....	16
1.1.3.3.3 Áreas de trabajo de Corfo.....	17
1.2 POSTULACION DE PROYECTOS A PROGRAMAS DEL AREA DE EMPREDIMIENTO DE CORFO.....	18
1.2.1 Proyectos	19
1.2.2 Entidades que orientan y apoyan a emprendedores.....	19
1.2.2.1 Centros Cowork y Hub Globales	19
1.2.2.2 Entidades de Apoyo y Entidades Patrocinadoras.....	22
1.2.3 Programas del área de emprendimiento de Corfo	24
1.2.3.1 Semilla Corfo	24
1.2.3.2 Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento.....	25
1.2.4 Documentos a presentar	25

1.2.4.1 Formularios de postulación	25
1.2.4.2 Antecedentes legales.....	26
1.2.5 Análisis, evaluación y decisión de proyectos	26
1.2.6 Formalización y entrega del subsidio.....	27
1.3 EJECUCION DE PROYECTOS ADJUDICADOS CON FONDOS DE CORFO.....	29
1.3.1 Aporte de los postulantes	29
1.3.2 Redes de mentores	30
1.3.3 Actividades financiables del proyecto	30
1.3.4 Informes a presentar	32
1.4 SEGUIMIENTO DE PROYECTOS QUE TERMINARON LA EJECUCION DE PROGRAMAS DE CORFO	33
1.4.1 Resultados esperados.....	33
1.4.2 Estado del proyecto.....	33
CAPITULO II: ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION.....	36
2.1 PROBLEMÁTICA DE LA INVESTIGACION	36
2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	37
2.2.1 Objetivo general	37
2.2.2 Objetivos específicos.....	37
2.3 METODOLOGÍA.....	38
2.3.1 Etapa 1: Recopilación de la información.....	38
2.3.2 Etapa 2: Sistematización de la Información	38
2.3.3 Etapa 3: Elección de sujeto de la investigación	39
2.3.4 Etapa 4: Aplicación de la técnica de recogida de datos	39
2.3.5 Etapa 5: Criterios de calidad.....	40
2.3.6 Etapa 6: Categorización y Subcategorización.....	41
2.3.7 Etapa 7: Análisis de los resultados	42
2.3.8 Etapa 8: Discusión de los resultados.....	42

2.3.9 Etapa 9: Conclusiones.....	42
CAPITULO III: RESULTADOS	43
CAPITULO IV: DISCUSION Y CONCLUSIONES.....	46
4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS	46
4.2 CONCLUSIONES.....	48
BIBLIOGRAFIA	51
ANEXOS	55
Anexo N°1: Entrevista A Eduardo Aguirre, Proyecto Harnes	55
Anexo N°2: Entrevista A Diego Bolettieri, Proyecto Be Better Hotels	59
Anexo N°3: Entrevista A Raúl Navarro, Proyecto Telederma.....	62
Anexo N°4: Cmap Tools	66
Anexo N°5: Atlas Ti.....	67
Anexo N°6: Formulario Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento.....	70

RESUMEN

El propósito de la investigación es el análisis de programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo y seguimiento a proyectos adjudicados para dar a conocer los trámites generales que deben cumplirse desde el proceso de postulación hasta el término de la ejecución de un proyecto y la situación actual del emprendimiento.

La metodología utilizada corresponde a una cualitativa con un alcance de comprensión, la que se llevó a cabo realizando entrevistas a tres emprendedores que obtuvieron financiamiento de Corfo para la ejecución de sus proyectos y mediante la sistematización de la información a través del programa Atlas Ti.

El resultado del análisis indica que los proyectos que se adjudicaron subsidios, luego del término de su ejecución lograron tener éxito pudiendo concretar sus primeras ventas, esto se debe a que Corfo no solo entrega recursos económicos, sino que también las herramientas necesarias para orientar y apoyar a emprendedores.

Palabras clave: Emprendimiento, Proyectos, Hub, Entidades Patrocinadoras, Programas.

ABSTRACT

The purpose of the research is the analysis of national programs in the area of entrepreneurship of Corfo and follow up to projects awarded to announce the general procedures that must be fulfilled from the application process until the end of the execution of the project and the current situation of entrepreneurship.

The methodology used corresponds to a qualitative one with a scope of acquisition, which was carried out by interviewing three entrepreneurs who obtained funding from Corfo for the execution of their projects and by systematizing the information through the Atlas Ti program.

The result of the analysis indicates that the projects that were awarded subsidies, after the end of their execution were able to succeed in making their first sales, this is because Corfo not only provides economic resources, but also the tools needed to guide and support to entrepreneurs.

Key Words: Entrepreneurship, Projects, Hub, Sponsoring Entities, Programs.

CAPITULO I: MARCO TEORICO

1.1 ANTECEDENTES GENERALES

La presente investigación se divide en dos áreas, la primera analiza los programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo y la segunda realiza un seguimiento a proyectos que se adjudicaron financiamiento. Para explicar estas áreas, el marco teórico se divide en cuatro partes, la primera parte introduce el tema definiendo las micro, pequeñas y medianas empresas para entender la relevancia de apoyar económicamente a este segmento, se detallan tres tipos de financiamientos a los cuales pueden acceder los emprendedores y se describen tres instituciones estatales que financian el emprendimiento en especial la Corporación de Fomento de la Producción y sus áreas de trabajo por ser la entidad de la investigación que entrega el financiamiento. La segunda parte analiza la postulación a los programas en donde se explican tanto los aspectos fundamentales que deben tener en cuenta aquellos que quieran postular como el proceso de postulación por el cual deben pasar los emprendedores. En cuanto a los aspectos se describen los proyectos, las entidades que orientan y apoyan a emprendedores y los programas. En cuanto al proceso, se explican las etapas por las cuales debe pasar el emprendedor desde que presenta los documentos de postulación hasta que se formaliza y entrega el subsidio. La tercera parte analiza la ejecución de los proyectos en donde se explican aspectos fundamentales como el aporte, las redes de mentores, las actividades financiables y los informes. Finalmente, la cuarta parte realiza un seguimiento a los proyectos que terminaron la ejecución de los programas mediante un análisis de los resultados esperados y estado actual del proyecto. Para graficar toda la información contenida en el marco teórico, se realizó un mapa conceptual a través del programa Cmap Tools, el cual se encuentra en el Anexo N° 4.

1.1.1 Micro, Pequeña y Mediana Empresa

La ley 20.416 regula la iniciación, funcionamiento y término de las empresas de menor tamaño, la cual entrega la definición de micro, pequeña y mediana empresa.

Micro empresas: Son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios no superan las 2.400 UF en el último año calendario y que cuentan con máximo 9 trabajadores.

Pequeñas empresas: Son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios son superiores a 2.400 UF e inferiores a 25.000 UF en el último año calendario y que cuentan con 10 a 25 trabajadores.

Medianas empresas: Son aquellas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios son superiores a 25.000 UF e inferiores a 100.000 UF en el último año calendario y que cuentan con 25 a 200 trabajadores.

Tabla N°1: Estratificación por tamaño de empresa en Chile.

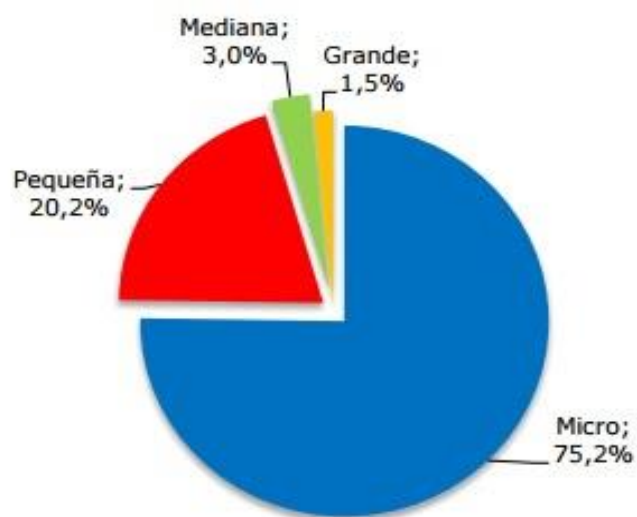
Tamaño empresa	Clasificación por ventas	Clasificación por empleo
Micro	0 - 2.400UF	0 - 9
Pequeña	2.400,01UF - 25.000UF	10 -25
Mediana	25.000,01UF - 100.000UF	25 - 200
Grande	100.000,01UF y más	200 y más

Fuente: Ley N° 20.416

Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014.

Las Pymes en Chile según Corfo: Las micro, pequeñas y medianas empresas del país constituyen el 98,4% de las empresas formales y representan el 63% del empleo total en Chile.

Gráfico N°1: Distribución general número de empresas según tamaño.



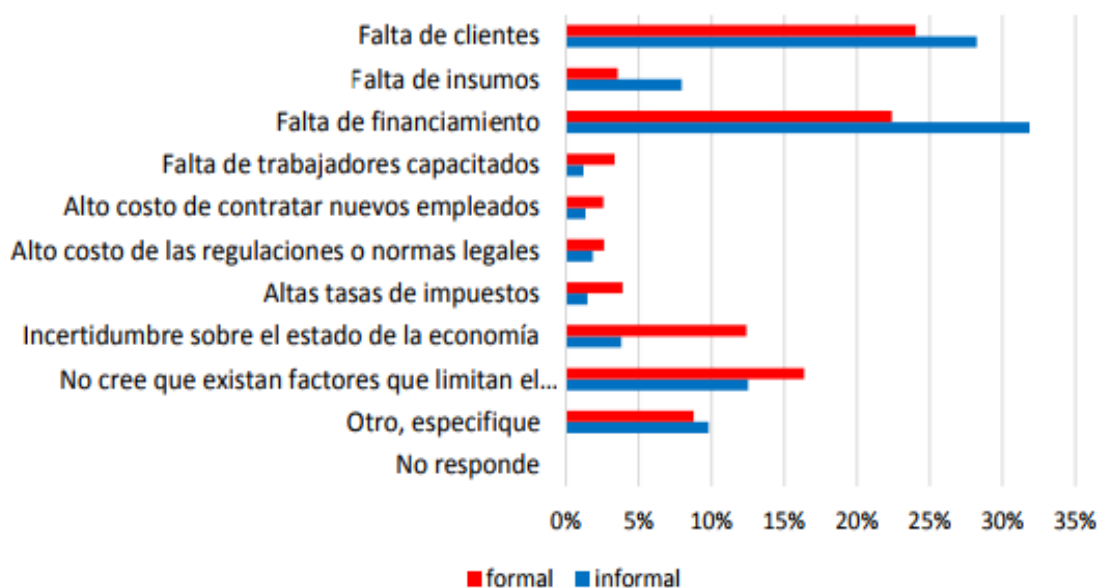
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII.

Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014.

1.1.1.1 Acceso a financiamiento

A pesar del gran número de pequeñas y medianas empresas que existe, estas no logran desarrollarse limitando su crecimiento principalmente por la falta de financiamiento y la incapacidad de acceder a este, debido a que para los bancos este tipo de empresas les significan altos costos de transacciones en el proceso de revisión de antecedentes financieros y legales además de que los emprendedores carecen de ciertas habilidades empresariales y ciertas capacidades gerenciales, por lo que estas empresas quedan excluidas del mercado por las grandes inversiones que se requieren y por limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de ventas y de personal.

Gráfico N°2: Aspectos que limitan el crecimiento del micro emprendedor.



Fuente: Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2016.

Para conseguir financiamiento lo más importante es que los emprendedores sepan venden sus productos. Según Herrera, 2012 “Para obtener financiamiento creo que lo más importante es tener claro qué problema estás solucionando, y estar solucionándolo de una manera inteligente (aparte del tamaño de la oportunidad, etc.). ¿Cómo saber qué problema solucionar y/o como solucionarlo inteligentemente? Sal a hablar de tu idea con posibles clientes, proveedores etc. ¿Les estás ayudando en algo? Si la respuesta es positiva, es esto mismo lo que puedes transmitir en el plan que presentes tanto a Corfo, inversionistas, concursos, etc. Ellos inmediatamente se darán cuenta de que hace sentido, y tendrás el respaldo de decir “esto no solo salió de mi cabeza, es el feedback de un montón de gente”. En mi caso en específico, cuando partí no podía armar mi sitio porque no soy desarrolladora, pero eso no fue un impedimento para partir. Conversé con más de 80 diseñadores acerca de mi proyecto Apparel Dream, y con casi 100 posibles clientes. También fui a Argentina, a conversar con las instituciones relacionadas con diseño allá, comencé a mover las redes sociales, y la primera venta la hice con un WordPress. Al momento de presentarme a los concursos, me fue más fácil decir “aún no está desarrollado el MVP, pero tengo todo esto otro”. Eso hace que te tomen más en serio. Una vez que tengas algo de “tracción” en tu espalda, cualquier persona o institución con la que hables, te va a tomar más en serio. Te verán más decidido y comprometido con tu proyecto, y tú mismo tendrás más seguridad sobre lo que estás hablando, y mejores ideas para mejorarlo”.

1.1.2 Tipos de financiamientos

Los tipos de financiamientos más usados por los emprendedores al momento de crear nuevos negocios son en general los ahorros propios o de familiares y amigos, la banca y programas de Gobierno los cuales se utilizan en un 88,2%, 7% y 2,4% respectivamente. Para optar a alguno de estos financiamientos el emprendedor debe considerar factores tales como monto, plazos, tipo de moneda, flujos de amortización, nivel de riesgo, capacidad de pago entre otros. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016.

1.1.2.1 Recursos propios

A este tipo de financiamiento se puede acceder de forma fácil y rápida ya que al ser ahorros propios o de familiares y amigos no se solicitan modelos de negocios que demuestren el potencial del negocio, sino que se confía en el proyecto por el vínculo de cercanía que se tiene con las personas que prestan el dinero. A pesar de este vínculo es recomendable firmar algún documento que deje claras las condiciones del acuerdo y establecer un plazo de retorno y estado de avance del proyecto para evitar malos entendidos. Los sectores que más recurrieron a este tipo de financiamiento durante el año 2016 son el de pesca, manufactura y hoteles en un 0,8%, 0,7% y 2,4% respectivamente.

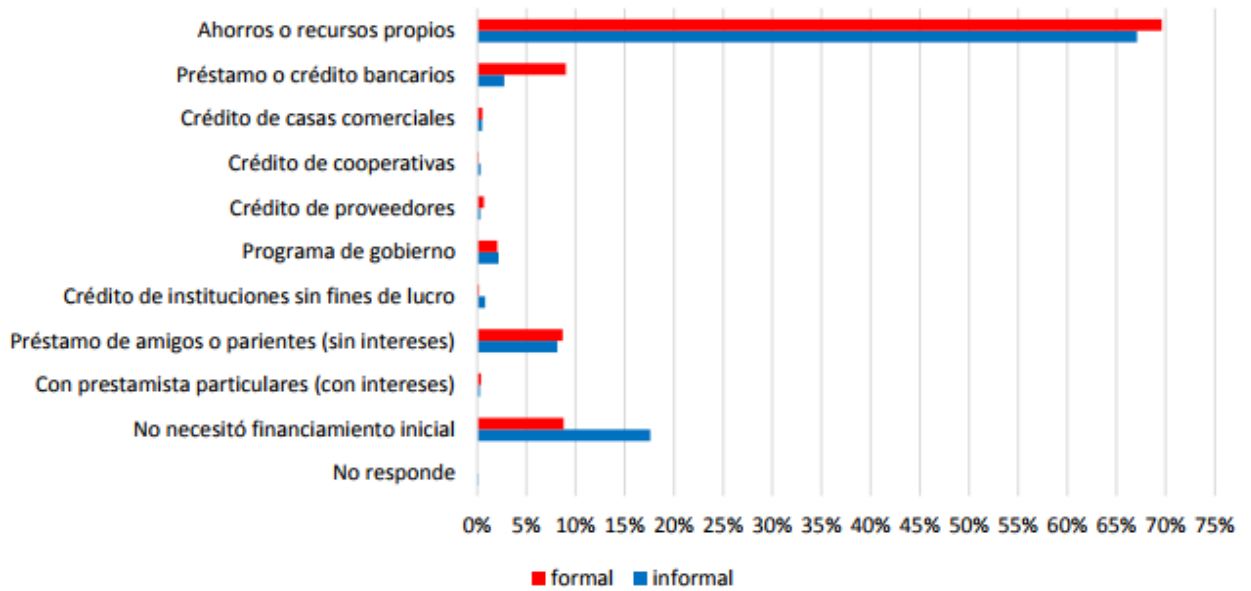
1.1.2.2 Bancos e instituciones financieras

Estas instituciones entregan variados tipos de financiamiento, uno de los más conocidos son los créditos, a los cuales se puede acceder realizando una serie de trámites los cuales pueden demorar un tiempo en ser otorgados. Durante el año 2016 el sector que más recurrió a este tipo de financiamiento fue el transporte en un el 28,3%.

1.1.2.3 Fondos y concursos públicos

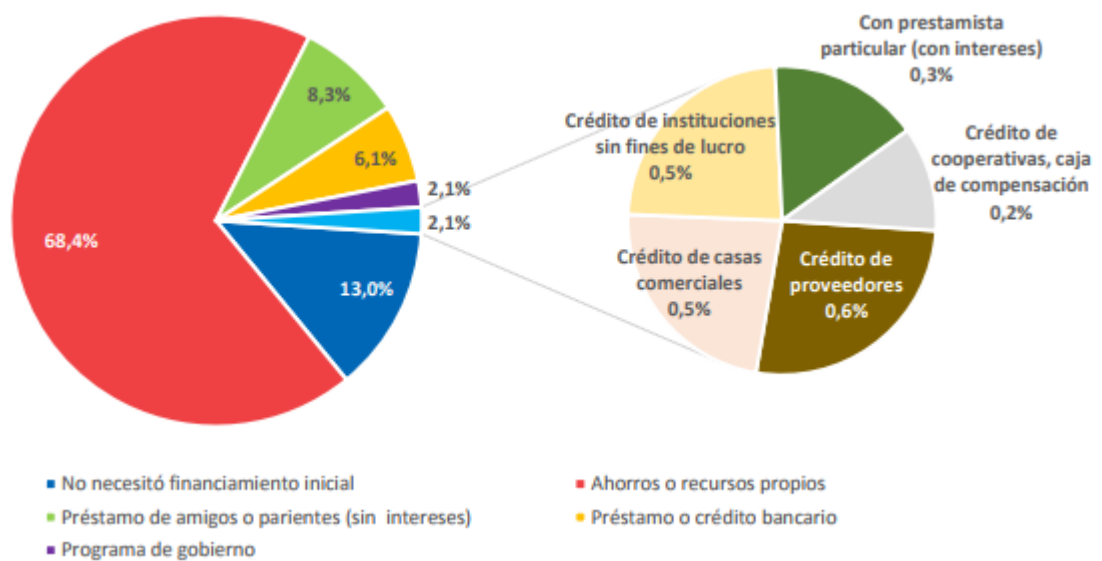
Son financiamientos que otorgan instituciones del Estado como Sercotec, Fosis, Corfo, etc. a emprendedores que tengan proyectos que necesiten ser puestos en marcha mediante montos que varían según el tamaño, innovación y aporte al desarrollo económico que tengan. Los sectores que más recurrieron a este tipo de financiamiento fueron el de minas y agricultura en un 12,4% y 7% respectivamente. Por el contrario, los sectores donde el apoyo del estado fue menor es construcción, transporte, almacenamiento, comunicaciones y enseñanza.

Grafico N°3: Principal tipo de financiamiento para la puesta en marcha de la actividad económica del microempresario.



Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016.

Gráfico N°4: Financiamiento de la puesta en marcha del emprendimiento.



Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016.

1.1.3 Instituciones estatales que apoyan el emprendimiento

El Estatuto Pyme da a conocer aquellas entidades estatales que apoyan a las Pymes, en donde la ley 20.416 establece la creación de una División de Empresas de Menor Tamaño en el Ministerio de Economía y además la creación de un Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, que debe asesorar al mencionado Ministerio en la proposición de políticas que impulsen una mayor participación de las Pymes en la economía nacional. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2010.

A continuación, se detallan algunas de las instituciones públicas chilenas que apoyan a las personas a desarrollar sus capacidades, concretar proyectos y fomentar el emprendimiento, innovación y competitividad a través de programas que tienen requisitos y obligaciones específicas para su obtención. Estas instituciones se enfocan en grupos de emprendedores con ciertas necesidades, es por esta razón que las personas deben saber a cuál institución y a cuál programa poder postular.

1.1.3.1 Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis)

Según lo dispuesto en la Ley Orgánica del Fosis, este es un servicio del Gobierno de Chile que se relaciona con el Ministerio de Desarrollo Social, que apoya a personas en situación de vulnerabilidad que buscan mejorar su calidad de vida ya que confía en las capacidades de las personas y les brinda la oportunidad de desarrollarlas.

Misión de Fosis

Liderar estrategias de superación de la pobreza y vulnerabilidad de personas, familias y comunidades, contribuyendo a disminuir las desigualdades de manera innovadora y participativa.

Visión de Fosis

Un país sin pobreza, más justo e igualitario.

1.1.3.2 Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec)

Es una corporación dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que apoya a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país para que desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile actuando con éxito en los mercados.

Misión de Sercotec

Mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de nuestra acción.

Visión de Sercotec

Ser reconocidos como una entidad transformadora de las empresas y los territorios, desencadenando un proceso de mejora de capacidades que responda a las realidades territoriales en todo el país. Para esto contribuiremos con un modelo de atención integral, apoyado con una red de centros y un conjunto de programas de desarrollo empresarial, reforzando nuestras capacidades técnicas y de acción con socios estratégicos.

1.1.3.3 Corporación de Fomento de la Producción (Corfo)

Es el organismo del Estado de Chile encargado de impulsar la actividad productiva del País, mediante el apoyo al emprendimiento, la innovación y la competitividad, además de fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas. Corfo apoya la productividad del país poniendo a disposición de los emprendedores diferentes tipos de financiamientos. Corfo incentiva a personas interesadas en desarrollar negocios que salgan de lo usual, impulsa a empresas a tomar riesgos y a pensar en nuevas formas de afrontar desafíos, da soluciones para mejorar el acceso al financiamiento, mejora la competitividad de la economía y fortalece las capacidades de desarrollo. Además de entregar el financiamiento a este tipo de empresas, Corfo dispone de entidades con experiencia que apoyan el desarrollo de los diversos emprendimientos, las cuales, entre otras funciones, permiten que emprendedores se vinculen con redes de contacto, ayudan a obtener proveedores y clientes además de capital, gestionan las actividades que se realizan y supervisan cada avance del proyecto. Corfo, 2017.

1.1.3.3.1 Misión, Visión y Valores de Corfo

Misión: Mejorar la competitividad y la diversificación productiva del país, a través del fomento a la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas para alcanzar el desarrollo sostenible y territorialmente equilibrado.

Visión: Ser una agencia de clase mundial que logra los propósitos establecidos en su misión articulando en forma colaborativa ecosistemas productivos y sectores con alto potencial para proyectar a Chile hacia la nueva economía del conocimiento, en el siglo XXI.

Valores: Enfrentar los desafíos de la organización con una actitud proactiva, propia del emprendimiento y la innovación, en un ambiente de respeto a los demás, asumiendo un compromiso cabal con las tareas asignadas, privilegiando el trabajo bien hecho y la integridad.

1.1.3.3.2 Historia de Corfo

En 1939, se creó Corfo, la cual a su vez creó la Empresa Nacional de Electricidad (Endesa), la Empresa Nacional de Petróleo (Enap), la Compañía de Acero del Pacífico (Cap) y la Industria Azucarera Nacional (Inasa), entre otras. Además, favoreció el desarrollo de múltiples empresas como Laboratorio Chile, Pesquera Arauco, Industria Nacional de Neumáticos (Insa), Chile Films y Manufacturas de Cobre (Madeco), entre otras.

En los años 50, elaboró las cuentas nacionales que dieron a conocer por primera vez el ingreso nacional y el producto nacional bruto.

En 1960, creó la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel), Televisión Nacional de Chile, Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), Instituto Nacional de Capacitación (Inacap), Instituto de Fomento Pesquero (Ifop) y el Instituto de Recursos Naturales (Iren).

En 1973, Corfo controlaba a más de 500 unidades productivas. Ese año el gobierno militar inició una política de privatización que devolvió un gran número de empresas a sus antiguos dueños y el traspaso al sector privado de Endesa, Entel, entre otras.

En los años 90, al retomar la democracia al país, la cartera crediticia se licitó a los bancos

y se sustituyó el otorgamiento directo de préstamos por la intermediación financiera, en donde los recursos son entregados al sistema financiero privado para su colocación en las empresas. Esto hizo que Corfo se enfocara en potenciar la investigación y desarrollo tecnológico en sectores productivos, promover la asociatividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas, facilitar la modernización de la gestión de empresas privadas, promover el acceso a financiamiento y a instrumentos financieros de empresas nuevas, exportadoras y de menor escala y contribuir al desarrollo de las regiones del país. En 1997, para separar de la institución la tarea de administración de empresas públicas, se creó un comité autónomo llamado Sistema Administrador de Empresas (Sep). Corfo debió redefinir su misión reorientando su rol de fomento productivo hacia el desarrollo de las capacidades competitivas de las empresas chilenas, en especial, las de menor tamaño.

1.1.3.3.3 Áreas de trabajo de Corfo

Corfo tiene siete áreas en donde enfoca su trabajo. Corfo, 2017.

Áreas	Descripción
Capacidades tecnológicas	Esta área apoya a empresas conectándolas a universidades y centros tecnológicos, fortaleciendo el desarrollo y capacidades de gestión de propiedad intelectual, comercialización y transferencia de tecnologías.
Innovación	Esta área apoya a empresas financiando la creación o mejorando proyectos originales que ya se están desarrollando.
Inversión y financiamiento	Esta área apoya a empresas de diferentes tamaños mejorando el acceso al financiamiento.
Desarrollo Pyme	Esta área apoya a empresas de menor tamaño mejorando la gestión y proceso productivo de proyectos.

Inversiones estratégicas	Esta área apoya a personas naturales y a empresas, contribuyendo a la materialización de inversiones privadas y estratégicas de alto impacto.
Chile transforma	Esta área apoya a personas naturales y a empresas, fortaleciendo el capital humano, innovación y productividad para mejorar la competitividad.
Emprendimiento	Esta área apoya a personas naturales y a empresas que inicien proyectos novedosos ofreciendo programas nacionales e internacionales. Además, apoya a instituciones que cooperan con el surgimiento de emprendimientos novedosos.

1.2 POSTULACION DE PROYECTOS A PROGRAMAS DEL AREA DE EMPRENDIMIENTO DE CORFO

A continuación, se analiza la postulación de los programas del área de emprendimiento de Corfo. En primer lugar, se dan a conocer los aspectos básicos que debe tener en cuenta aquella persona que quiera postular a este tipo de financiamiento como las características que deben tener los proyectos que presenten, las entidades que los pueden orientar en el proceso de postulación como los Hub Global y las Entidades Patrocinadoras y los programas a los cuales pueden postular como el Semilla Corfo y el Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento. En segundo lugar, se da conocer el proceso de postulación mediante tres etapas, la primera es la entrega de documentos como formularios de postulación y antecedentes legales, la segunda es el análisis, evaluación y decisión de los proyectos y la tercera es la formalización y entrega de los subsidios.

1.2.1 Proyectos

Un proyecto es una idea de negocio que muchas veces no es del todo nueva, sino que mejora ideas que ya existen. Para que un proyecto sea financiado por Corfo específicamente por programas del área de emprendimiento, estos proyectos deben ser dinámicos es decir que puedan crecer al doble cada 3 o 4 años y además deben ser innovadores al menos en Chile. Además, los proyectos postulados deben tener un objetivo alineado con el Programa y con el enfoque establecido para la Convocatoria de la región de postulación. Corfo en ningún caso financiara proyectos cuyo objetivo es la compra de materias primas o productos terminados ya que lo principal es que los proyectos se enfoquen en productos o servicios en los cuales aún no se han pensado y que solucionen problemáticas de los usuarios. Corfo, 2016.

1.2.2 Entidades que orientan y apoyan a emprendedores

1.2.2.1 Centros Cowork y Hub Globales

Los Cowork son entidades que permiten el intercambio de conocimientos a través de redes de mentores y seminarios para los emprendedores y los Hub Globales son entidades que permiten fomentar las redes de contacto abriendo nexos con fondos de inversión, universidades, laboratorios tecnológicos, alianzas internacionales, entre otros. En general, ambas instituciones son espacios físicos de trabajo disponibles en todo el país, los cuales son cofinanciados por Corfo para que emprendedores puedan comenzar la puesta en marcha de sus proyectos, los cuales permiten acceder a múltiples herramientas para que proyectos tengan éxito, además son lugares en donde se generan vínculos con clientes, se apoya en el levantamiento de capital y se ayuda a que los proyectos escalen nacional e internacionalmente. Actualmente existen 35 espacios de trabajo colaborativo y 5 Hub Globales, los principales se encuentran ubicados en las regiones de Santiago, Bío Bío y Puerto Montt. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017.

Figura N°1: Centros Cowork y Hub Globales



Fuente: Ministerio de economía, Fomento y Turismo, 2017.

En estos ecosistemas, se retroalimentan las ideas de emprendedores ya que es aquí en donde se potencia y entiende el trabajo en equipo, las relaciones personales y las organizaciones empresariales. El principal objetivo de estas entidades es promover un intercambio del conocimiento en todos sus ámbitos: cultura, comunicación, artes visuales, arquitectura, literatura, etc. Estos espacios, contienen puestos de trabajo totalmente equipados, despachos independientes, salas de reunión, salas de formación y eventos. Además, se realizan charlas, talleres, desayunos empresariales, encuentros y cursos orientados al emprendedor mediante programaciones constantes que realizan los encargos del Hub. Corfo, 2015.

Estos espacios tienen gran impacto en la ciudad y en la región en donde se ubican, ya que potencian ideas de negocios y orientan a emprendedores que no tienen conocimiento respecto a cómo llevar a cabo sus negocios. Según Castillo, 2015 “En este espacio

crearemos valor de clase mundial para la industria y la ciudad, y potenciaremos un ecosistema capaz de responder a los desafíos de nuestro país y sus habitantes. Se trata de una iniciativa conjunta con la Cámara Regional de Comercio, IF Santiago y un importante grupo de empresarios interesados en el desarrollo de la zona. Estamos seguros de que vamos a generar círculos virtuosos de colaboración para crear y atraer valor a nuestra región”. Además, estas entidades tienen gran relevancia para potenciar el desarrollo económico del país según Bachelet, 2015 “Una de las claves hoy en día es la innovación, y la colaboración es esencial para lograrlo, por eso, estos espacios están hechos para aquello, juntar capacidad, conocimiento, ideas creadoras y creativas. Son 30 espacios de colaboración distribuidos a lo largo del país, diseñados justamente para que trabajen en conjunto y se asocien personas que tienen ideas de emprendimientos, profesionales con competencias técnicas y personas que desarrollen procesos de innovación. No hay nada mejor para entender el tremendo potencial que tiene la innovación que ver sus resultados en marcha. Hemos visto ejemplos de proyectos que ayudan a solucionar temas específicos, como es el caso de la gente que trabaja en un almacén o empresa, de mecanismos de transporte sumamente amigables con el medio ambiente y las impresoras 3D (Dreambox) con la construcción de materiales a bajo costo, etc. Queda mucho más claro cuando uno ve estos ejemplos concretos como la innovación puede servir para solucionar problemas y también para crear nuevos negocios, generar más empleos, en el fondo para vivir mejor”. Céspedes, 2015 se refirió también a la importancia de los Coworks y Hubs para la industrialización del país “El desafío que tenemos como economía es diversificarnos sobre la base de la innovación y el emprendimiento, y esto es precisamente la política que estamos llevando adelante, apoyar a los emprendedores, a aquellas personas con ideas buenas e innovadoras, que requieren el capital y también apoyo con mentorías para poder desarrollar sus negocios. En Chile podemos industrializar nuestro país, podemos generar productos de alto valor tecnológico y científico, y la idea es seguir aportando en esta dirección.” Universidad Técnica Federico Santa María, 2015.

1.2.2.2 Entidades de Apoyo y Entidades Patrocinadoras

Las Entidades de Apoyo permiten el desarrollo de emprendimientos innovadores y con alto impacto, facilita el financiamiento de negocios y ayuda a los beneficiarios en las etapas de crecimiento y consolidación de sus empresas. Las entidades patrocinadoras apoyan la creación, puesta en marcha y desarrollo de emprendimientos. Ambas instituciones se rigen por el Reglamento de Entidades de Apoyo y Entidades Patrocinadoras, actúan como intermediarias entre Corfo y los beneficiarios de los subsidios, además posibilitan el éxito de los proyectos, tienen experiencia en la búsqueda de inversionistas y evaluaciones estratégicas de negocios.

Obligaciones de estas entidades con Corfo	Obligaciones de estas entidades con los beneficiarios del subsidio
<ul style="list-style-type: none">• Proporcionar información de las actividades realizadas durante la ejecución de los proyectos.• Participar en los eventos que realice Corfo para promocionar los resultados de los proyectos.• Rotular los documentos oficiales de los proyectos.• Remitir información de encuestas, informes u otra información sobre los resultados de los proyectos.• Mantener actualizados los antecedentes legales, las reformulaciones o el término anticipado del proyecto.	<ul style="list-style-type: none">• Celebrar un Convenio con el beneficiario en el que se regulen tanto los derechos como las obligaciones entre las partes, así como las condiciones y alcances del apoyo brindado por la Entidad y las condiciones de confidencialidad.• Conducir el proyecto y velar por su buen desarrollo y logro de sus resultados.• Supervisar y apoyar el desarrollo de los proyectos, velando por el cumplimiento de la normativa vigente en aspectos administrativos, tributarios, comerciales, laborales, entre otros.

<ul style="list-style-type: none"> • Velar por el correcto uso y acreditación de la inversión de los subsidios que entregue Corfo. • Procurar que antes de las remesas de recursos del subsidio a los beneficiarios, se acredite que éstos están al día en el pago de las cotizaciones de seguridad social y del seguro de desempleo. • Mantener la confidencialidad de la información que le proporcionen los emprendedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar la gestión estratégica del negocio y realizar actividades de seguimiento y control de las acciones a desarrollar. • Generar las condiciones para atraer inversionistas a los proyectos a su cargo.
--	--

Asimismo, también podrán actuar como Entidades Patrocinadoras, aquellas Incubadoras de Negocios, que correspondan a beneficiarias con proyectos vigentes de la Línea de Financiamiento "Operación de Incubadoras", del Comité Innova Chile, o del Programa Nacional de Incubadoras de Negocios de Corfo. Las Entidades Patrocinadoras, en caso de que se contemple, recibirán por concepto de Overhead, pagos en base a la supervisión, seguimiento y administración del proyecto, previa evaluación de Corfo y pagos en base a los resultados obtenidos por el proyecto apoyado, y el cumplimiento de metas.

En cuanto a Corfo, este no tiene injerencia alguna en la selección que realice una Entidad Patrocinadora de un proyecto para ser postulada o formalizada a algunos de los instrumentos, así como tampoco respecto de los acuerdos particulares entre la Entidad Patrocinadora y el emprendedor. Sin embargo, Corfo podrá dar termino anticipado del proyecto, cuando un emprendedor se desvincula de una entidad patrocinadora sin solicitar el cambio a otra y cuando una entidad patrocinadora adquiera participación patrimonial en la persona jurídica correspondiente al emprendedor celebrando contratos de opción de compra de acciones o derechos.

En cuanto al emprendedor, este tiene libertad para cambiar de Entidad Patrocinadora hasta antes de la presentación del informe de avance. A partir de la presentación del informe de avance, sólo podrá cambiar, previo acuerdo entre la Entidad Patrocinadora de origen y la nueva Entidad Patrocinadora elegida, respecto a los eventuales desembolsos de la cuenta Overhead por resultados obtenidos. Dicho acuerdo debe ser informado a Corfo junto con la comunicación sobre el cambio de Entidad Patrocinadora. El emprendedor sólo podrá cambiar una vez de Entidad Patrocinadora. Corfo, 2016.

1.2.3 Programas del área de emprendimiento de Corfo

Los programas del área de emprendimiento de Corfo incentivan a personas interesadas en desarrollar negocios que salgan de lo usual. En general el objetivo de estos programas es apoyar a emprendedores en el desarrollo de negocios a través de financiamiento que son entregados como subsidios para la generación de actividades que permitan poner en marcha los proyectos que postulan. Corfo, 2017.

Algunos de los programas del área de emprendimiento diseñados para emprendedores chilenos son:

1.2.3.1 Semilla Corfo

Es un programa destinado a personas naturales con más de 18 años de edad y a empresas con fines de lucro. Ambas deben tener inicio de actividades con no más de 2 años de antigüedad y no haber vendido más de 100 millones de pesos en los últimos 6 meses.

Entrega un financiamiento de hasta 25.000.000 millones de pesos, los cuales cubren hasta el 75% del gasto de las actividades realizadas en el proyecto, destinando 500.000 pesos por pago a mentores.

La duración del proyecto de es un máximo de 12 meses. En casos justificados se puede extender hasta 14 meses.

1.2.3.2 Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento

Es un programa destinado a personas naturales con más de 18 años de edad y a empresas que tengan inicio de actividades con no más de 3 años de antigüedad.

Entrega un financiamiento de 15.000.000, 20.000.000 o 25.000.000 millones. El postulante debe optar por uno de los montos en atención a las necesidades de su proyecto. Cualquiera sea el monto escogido, cubrirá hasta el 75% del gasto de las actividades realizadas en el proyecto.

La duración del proyecto de es un máximo de 12 meses. En casos justificados se puede extender hasta 14 meses.

1.2.4 Documentos a presentar

Los documentos a presentar es la primera etapa del proceso de postulación, en donde los emprendedores tienen que presentar principalmente dos tipos de documentos el primero de ellos es el formulario de postulación el cual se presenta como primera instancia para postular a alguno de los programas de Corfo y en segundo lugar se deben presentar una serie de antecedentes legales para corroborar que lo dispuesto en el formulario sea correcto.

1.2.4.1 Formularios de postulación

El formulario de postulación es lo primero que debe completar el emprendedor que desea obtener financiamiento de algún programa de Corfo, el cual debe llenar en línea en las fechas en que estén abiertas las convocatorias de cada programa. Estos formularios contienen información del postulante y del proyecto, Ver anexo N°6. Como parte de los contenidos obligatorios del formulario, se establece la incorporación de un video de máximo 1 minuto, el que deberá incluir la necesidad u oportunidad de negocio, identificación del mercado, cliente y/o usuario. Descripción del producto o servicio, sus atributos y razones que hacen del producto o servicio algo único. Cómo se obtendrán ingresos. Identificación de la competencia y comparación con ella, y explicar el por qué los clientes preferirán el producto o servicio propio en lugar de los que ofrece la competencia.

Cabe mencionar, que, si el postulante es seleccionado y pasa a las siguientes etapas de la postulación, la información que se proporcionó en los formularios será corroborada. Corfo 2016.

1.2.4.2 Antecedentes legales

Aquellos emprendedores que completaron el formulario de postulación y sus proyectos fueron seleccionados, tendrán que entregar antecedentes legales para seguir con el proceso de postulación conforme lo dispuesto en las respectivas bases de cada programa. Corfo, 2013.

En el caso de personas naturales nacionales deberán:

- Presentar fotocopia simple de la cedula de identidad por ambos lados, vigente.

En el caso de personas jurídicas nacionales constituidas en Chile deberán:

- Presentar fotocopia simple del instrumento donde conste el nombre de los representantes y sus facultades para suscribir el respectivo convenio de subsidio con Corfo.

1.2.5 Análisis, evaluación y decisión de proyectos

El análisis, evaluación y decisión de los proyectos es la segunda etapa del proceso de postulación a los programas del área de emprendimiento de Corfo, en donde habrá un organismo que se encargará de que en cada una de estas etapas se cumplan los requisitos solicitados y los plazos estipulados. Corfo, 2013.

El organismo encargado de Analizar la postulación de los proyectos de los emprendedores es Corfo, el cual deberá:

- Verificar el cumplimiento de los antecedentes legales solicitados a los postulantes dentro del plazo de 5 días desde que se reciba la totalidad de los antecedentes legales.

- Analizar el grado de convergencia del objetivo del proyecto con el instrumento al que postula y sus alineamientos, el cumplimiento de los requisitos de cofinanciamiento y plazo, calificando de manera fundada la pertinencia o no de los proyectos dentro del plazo de 5 días desde que se concluya el análisis de antecedentes legales.

El organismo encargado de evaluar los proyectos es la gerencia de emprendimiento de Corfo la cual deberá realizar:

- Una metodología que permita evaluar los aspectos relevantes y que asegure un tratamiento justo y equitativo durante el proceso con el debido resguardo de la confidencialidad.

Finalmente, el organismo encargado de decidir si los proyectos obtendrán el financiamiento para ser ejecutados, es el subcomité del comité de emprendimiento de Corfo, el cual deberá:

- Decidir acerca de la aprobación o rechazo de los proyectos, pudiendo establecer condiciones de adjudicación y formalización de los proyectos aprobados con las modificaciones técnicas y presupuestarias que considere pertinentes.

1.2.6 Formalización y entrega del subsidio

La formalización y entrega de los subsidios es la tercera y última etapa del proceso de postulación a los programas del área de emprendimiento de Corfo, en esta etapa el beneficiario es quien deberá realizar una serie de obligaciones para que el subsidio le sea entregado. Corfo, 2013.

Obligaciones para formalizar el subsidio:	Obligaciones para entrega del subsidio:
<ul style="list-style-type: none"> • Presentar Persona jurídica: fotocopia del instrumento de constitución y sus modificaciones, fotocopia de la inscripción del extracto de constitución con constancia de su publicación, certificado de vigencia emitido por la autoridad competente y convenio de coejecucion si correspondiere. Persona natural: convenio de coejecucion si correspondiere. • Ingresar los documentos al sistema de gestión de proyectos o remitirse al correo electrónico del ejecutivo a cargo del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la total tramitación de la resolución que apruebe el convenio de subsidio. • Entregar Garantía por anticipos: cauciones consistentes ya sean en boletas de garantía bancaria de ejecución inmediata, depósitos a plazo, pólizas de seguro de ejecución inmediata o certificados de fianza otorgados por instituciones de garantía recíproca. Garantía por fiel cumplimiento del convenio: Entregar una caución para garantizar el fiel cumplimiento del convenio de subsidio por al menos el 3% del monto total del subsidio. • Entregar declaración jurada que indique que está al día en el pago de las cotizaciones de seguridad social y del seguro de desempleo. Persona natural: además deberá indicar que se encuentra al día en el pago del impuesto global complementario o impuesto único.

	<p>Persona jurídica: estar al día en el impuesto del número 3, 4 y 5 del artículo 20 de la ley de renta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregar la certificación de que se encuentra inscrito en el registro de personas jurídicas receptoras de fondos públicos de Corfo.
--	--

1.3 EJECUCION DE PROYECTOS ADJUDICADOS CON FONDOS DE CORFO

A continuación, se analizan los aspectos más importantes de la ejecución de los proyectos que se adjudican fondos del área de emprendimiento de Corfo, en donde se dan a conocer las consideraciones que los emprendedores deben tener en cuenta al momento de ejecutar sus proyectos como el aporte que deben realizar y las redes de mentores con las que tiene que contactarse, las actividades que Corfo permite realizar para la ejecución de los proyectos, así como los informes periódicos que se deben entregar.

1.3.1 Aporte de los postulantes

El postulante debe aportar el 25% del costo total de su proyecto, este monto debe ser pecuniario. Aporte en efectivo o pecuniario es el desembolso de recursos a causa de la ejecución del proyecto. En otras palabras, no corresponde a este concepto la utilización de instalaciones, infraestructura, recursos humanos, etc., ya existentes en el aportante. Corfo, 2013.

1.3.2 Redes de mentores

“En la actualidad, la mentoría es un proceso mediante el cual una persona con experiencia ayuda a otra persona a lograr sus metas y cultivar sus habilidades a través de una serie de conversaciones de tipo personal, confidencial y limitadas en cuanto al tiempo y otras actividades de aprendizaje. Los mentores también obtienen beneficios de la relación de mentoría”. Center for Health Leadership & Practice, Public Health Institute, 2003, Pag.5.

Las mentorías son herramientas que llevan al éxito un emprendimiento permitiendo conocer las necesidades de emprendedores y Pymes lo que genera dinámicas de trabajo en conjunto. Corfo creó hace dos años la línea de financiamiento para redes de mentores en todo Chile, lo que valida las mentorías dentro del ecosistema. En el caso de Mentores Por Chile, durante el año 2016 tuvieron un total de 135 “matches” mentor-emprendedor, lo que significó un crecimiento del 50% respecto del año anterior, con más de 1.300 horas de asesorías. También, se incorporaron 45 nuevos mentores por lo que la red supera los 400, todos ellos dueños, directores, altos ejecutivos y líderes empresariales. El emprendedor de hoy está más preparado, en gran parte porque el propio ecosistema se encarga de hacerlo. Generalmente viene apoyado por una incubadora, una aceleradora o por Corfo. Innovación, 2017.

1.3.3 Actividades financiables del proyecto

Las actividades financiables son aquellas en que se pueden desembolsar los fondos adjudicados como en los siguientes casos:

1. Servicios de mentoría.
2. Estudios de mercado, estudios por certificaciones y normas de calidad, estudios de validación comercial, estudios de propiedad industrial, traída de expertos, bases de datos, entre otros.

3. Desarrollo de un producto mínimo viable (PMV). entendido como aquella versión del producto que permite crear, medir y aprender del mercado, con un mínimo de esfuerzo y el mínimo tiempo de desarrollo, para realizar testeo comercial y pruebas de concepto en el mercado.
4. Participación en ferias comerciales, rondas de negocios, visitas a clientes, así como también actividades que permitan comprobar que el producto o servicio es aceptado por el mercado.
5. Actividades de constitución de la persona jurídica e iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos como gastos notariales, honorarios de abogados. entre otros.
6. Protección de la propiedad intelectual e industrial.
7. Elaboración de planes de negocio como marketing, estrategia comercial, etc.
8. Certificaciones de productos en entidades reguladoras.

El beneficiario debe entregar información respecto a las actividades realizadas, participar en los eventos que realice Corfo para dar a conocer los resultados intermedios del proyecto, rotular todo aquello en que se hallan ocupado recursos con el fin de hacer notar la contribución de Corfo a la ejecución de los proyectos y remitir encuestas, informes y resultados cuando Corfo lo solicite.

Además, se debe considerar que no se aceptaran en general gastos por la compra de acciones, depósitos a plazo, fondos mutuos, deudas, dividendos, impuestos recuperables por el beneficiario, inversiones en bienes de capital, así como los que establezcan las bases técnicas de los programas. Cabe mencionar que, si el costo real del proyecto es superior al monto del subsidio, el beneficiario deberá completar la diferencia, por el contrario, si el costo real del proyecto es menor al subsidio otorgado, el beneficiario deberá restituir los montos. Corfo, 2013.

1.3.4 Informes a presentar

Los informes a presentar es el último aspecto a considerar de la ejecución de los proyectos ya que una vez que Corfo de su aprobación al informe final y el beneficiario cumpla todas las exigencias pendientes, el proyecto y el convenio de subsidio se entenderán terminados.

El emprendedor debe cumplir con la entrega de informes de avance durante el transcurso de la ejecución de los proyectos y con la entrega de un informe final. Estos informes contienen entre otros asuntos, las actividades ejecutadas, los resultados obtenidos y no obtenidos y la rendición de cuentas en el periodo a informar.

La entrega de informes de avance lo determina Corfo tomando en consideración las características del proyecto, las actividades de este, los resultados y la disponibilidad presupuestaria. La entrega del informe final se debe presentar a Corfo dentro de los 30 días corridos siguientes al vencimiento del plazo de ejecución del proyecto. El emprendedor podrá solicitar modificar la entrega de los informes de avance y final antes del vencimiento del plazo de entrega.

Corfo puede solicitar informes de avance extraordinarios en función del seguimiento de las actividades del proyecto. Corfo dará su aprobación o realizará observaciones a los informes en un plazo de 30 días desde la recepción material. Corfo puede solicitar antecedentes, modificación o complementación de los informes en donde el emprendedor debe cumplir con estas solicitudes dentro de los 10 días siguientes y Corfo resolverá en definitiva dentro de 45 días.

Si los informes no contienen toda la información para realizar un análisis se entenderán que no se presentaron. Si el emprendedor no entrega en forma oportuna los informes, Corfo aplicara una multa de 1.5 U. F por cada día de atraso con tope de 30 U.F. Corfo, 2013.

1.4 SEGUIMIENTO DE PROYECTOS QUE TERMINARON LA EJECUCION DE PROGRAMAS DE CORFO

A continuación, se analizan los aspectos más importantes de proyectos que terminaron la ejecución, por lo que en primera instancia se dará a conocer los resultados esperados de los proyectos y en segundo lugar como Corfo sigue monitoreando el estado actual de los proyectos.

1.4.1 Resultados esperados

Al término de la ejecución del proyecto se espera que a lo menos los emprendimientos apoyados hayan alcanzado la obtención de alguno de los siguientes hitos:

- Ventas iniciales.
- Crecimiento de las ventas.
- Aumento en número de clientes.
- Capital levantado en forma de financiamiento privado u otra.
- Realizar al menos 3 actividades de vinculación con el medio durante la ejecución del proyecto.

1.4.2 Estado del proyecto

Para ver el estado actual de los proyectos, Corfo deberá:

- Realizar revisiones.
- Visitas en terreno.

- Requerir información técnica y financiera.
- Hacer seguimiento de las actividades realizadas por el beneficiario sin necesidad de aviso previo.
- Solicitar informes de avance extraordinarios.
- Difundir libremente y sin limitaciones de ningún tipo toda aquella información pública acerca del proyecto que recibiera a través de los informes.

Además, para asegurarse del correcto uso de los recursos, el beneficiario deberá:

- Llevar por separado centro de costos.
- Entregar información y documentación de respaldo.
- Entregar información y rendiciones a través del Sistema de Gestión de Proyectos.
- Otorgar a Corfo todas las facilidades y colaboración necesaria para visitar y verificar en el lugar de ejecución de las actividades desarrolladas y los gastos efectuados.
- Rendir cuenta sobre la base de costos reales, al precio que efectivamente se pagaron, debidamente respaldado con documentos fidedignos.
- Aplicar un procedimiento para las adquisiciones y contrataciones el cual consiste en que los montos superiores a 10.000.000 deberán ser previamente autorizados por Corfo presentando tres cotizaciones firmadas por los proveedores.
- Entregar informes de avance el cual deberá contener las actividades ejecutadas, los resultados obtenidos y no obtenidos y la rendición de cuentas.
- Proporcionar a Corfo información acerca de las actividades.

- Apoyar y participar en los eventos que realice Corfo para promocionar los resultados.
- Realizar difusión y transparencia de los resultados.
- Transferir los resultados en la forma prevista en el proyecto.
- Remitir respuestas de encuestas, informes u otra información sobre los resultados cuando Corfo los solicite.

Cabe mencionar que, una vez terminado el proyecto, durante los próximos cinco años el beneficiario se obliga a responder encuestas, enviar informes y dar a conocer los resultados cuando Corfo lo solicite con el fin de seguir monitoreando los proyectos que obtuvieron financiamiento lo que permite elaborar métricas y evaluar del impacto de los proyectos. Corfo, 2013.

CAPITULO II: ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

2.1 PROBLEMÁTICA DE LA INVESTIGACION

Hoy en día, existen instituciones en Chile que apoyan la creación de Pymes a través de fondos concursables que una vez adjudicados entregan subsidios no reembolsables para el financiamiento de Pymes, lo que se debe seguir potenciando con la convicción de que es indispensable para el desarrollo económico del país, ya que las Pymes representan el 98% de las empresas formales que existen, las cuales generan más de 5 millones de puestos de trabajo y fomentan la innovación, el turismo, exportación, entre otras. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016.

Corfo es una institución que apoya la creación de Pymes, sin embargo, no entrega financiamiento a todos los emprendimientos, ya que los proyectos que se presentan deben tener características específicas y llevar a cabo procesos que implican el cumplimiento de requisitos específicos durante la postulación y ejecución de los proyectos.

El propósito de la investigación es el análisis de programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo y seguimiento a proyectos adjudicados para dar a conocer los trámites generales que deben cumplirse desde el proceso de postulación hasta el término de la ejecución de un proyecto y la situación actual del emprendimiento.

2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2.2.1 Objetivo general

Analizar programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo y proyectos adjudicados entre los periodos 2015-2016.

2.2.2 Objetivos específicos

- Describir la postulación a los programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo.
- Describir la ejecución de proyectos que se adjudicaron fondos de los programas nacionales del área de emprendimiento de Corfo.
- Realizar un seguimiento de la situación actual de los proyectos que terminaron la ejecución de los programas de Corfo.

2.3 METODOLOGÍA

La metodología utilizada corresponde a una cualitativa con un alcance de comprensión, la que se llevó a cabo realizando entrevistas a tres emprendedores que obtuvieron financiamiento de Corfo para la ejecución de sus proyectos y mediante la sistematización de la información a través del programa Atlas Ti.

2.3.1 Etapa 1: Recopilación de la información

- Página Web de Corfo para obtener información de los diferentes tipos de financiamiento que ofrece Corfo para emprendedores.
- Páginas Web relacionadas con el tema para obtener indicadores, información estadística, investigación, publicaciones, difusión y prensa que puedan contribuir al análisis.
- Tesis relacionadas con el tema para complementar la información obtenida y guiar la estructura del trabajo de investigación.
- Información obtenida a través de las diferentes entrevistas para complementar la información teórica.

2.3.2 Etapa 2: Sistematización de la Información

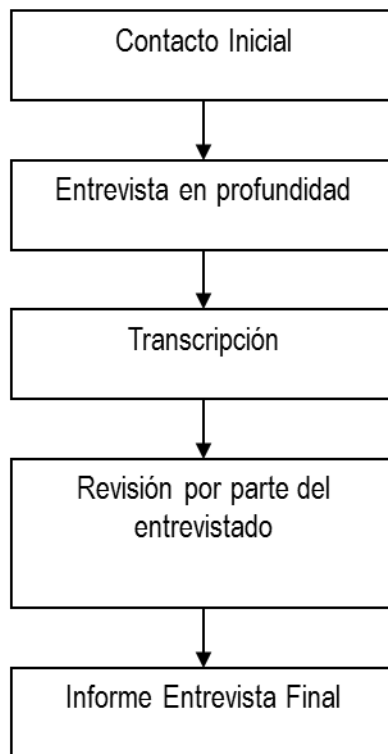
- Postulación a programas del área de emprendimiento de Corfo.
- Ejecución de proyectos adjudicados con programas del área de emprendimiento de Corfo.
- Seguimiento de la situación actual de los proyectos que terminaron la ejecución de programas de Corfo.

2.3.3 Etapa 3: Elección de sujeto de la investigación

Los sujetos de la investigación son tres emprendedores que postularon sus proyectos a programas del área de emprendimiento de Corfo y que obtuvieron el financiamiento para la ejecución de sus proyectos.

2.3.4 Etapa 4: Aplicación de la técnica de recogida de datos

La técnica de recogida de datos es una entrevista, la cual se diseñó para obtener información respecto al proceso de postulación a programas del área de emprendimiento de Corfo, la ejecución de proyectos que se adjudicaron financiamiento y la situación actual de los emprendedores.



- **Contacto inicial:** Se logró realizar el contacto inicial mediante la búsqueda por internet de emprendedores que se adjudicaron fondos de Corfo, oportunidad en la cual se encontró a una persona y se anotó la dirección para su posterior visita. Al llegar al lugar, este indica que trabaja para Corfo pero que no ha obtenido fondos, sin embargo, señala un potencial contacto el cual trabaja con emprendedores que se adjudican fondos de Corfo. La posterior visita al potencial contacto indica que se adjudicó un fondo y que además trabaja con emprendedores que se adjudican fondos, por lo que accedió a presentar a tres de ellos.
- **Entrevista en profundidad:** En primera instancia se realizaron 20 preguntas, las cuales fueron reducidas a 12 por el profesor guía quien modificó y agregó preguntas. Las preguntas se dividen principalmente en la descripción del proyecto, la orientación por parte de Corfo, la descripción de los programas a los cuales se puede postular, antecedentes generales con respecto a la postulación, ejecución y término del proyecto y la situación actual del emprendedor. La entrevista se realizó a tres emprendedores que se adjudicaron financiamiento del área de emprendimiento de Corfo, con la finalidad de comparar las respuestas de las mismas preguntas.
- **Transcripción:** Se realiza una vez terminada la ejecución de las entrevistas a los diferentes emprendedores, en donde se procede a escribir literal y totalmente.
- **Revisión por parte del entrevistado:** Una vez transcritas las entrevistas, son enviadas por e-mail a los tres emprendedores para que estos hagan las modificaciones pertinentes y den la aprobación.
- **Informe entrevista final:** El informe de la entrevista final quedará listo una vez que los tres emprendedores manden las respectivas modificaciones de las transcripciones de las entrevistas.

2.3.5 Etapa 5: Criterios de calidad

- **Credibilidad:** Es lo verosímil, diferente a lo verídico que es lo demostrable, la entrevista debe analizarse en relación con la tendencia hacia que sea demostrable

a través de la revisión del informe final por parte del entrevistado.

- **Fiabilidad:** Que los datos sean redactados de acuerdo a la perspectiva del entrevistador.
- **Objetividad:** Condiciones del objeto de información.
- **Brevidad:** La información debe ser precisa, de manera que cumpla con el objetivo de entregar información.
- **Claridad:** Debe tomar distancia de la confusión y de la imprecisión.

2.3.6 Etapa 6: Categorización y Subcategorización

- Postulación de proyectos a programas del área de emprendimiento de Corfo
 - Proyectos
 - Hub Global
 - Programas
 - Formularios
 - Entidades patrocinadoras
- Ejecución de proyectos adjudicados con fondos de Corfo
 - Aporte
 - Redes de mentores
 - Actividades financiables

- Informes
- Seguimiento de proyectos que terminaron la ejecución de programas de Corfo
 - Resultados esperados
 - Extensión del financiamiento
 - Estado del proyecto

2.3.7 Etapa 7: Análisis de los resultados

El análisis de los resultados se realiza en base a las categorías de análisis mediante la información obtenida en las entrevistas aplicadas a los emprendedores, en donde se interpretará la información por subcategorías de análisis.

2.3.8 Etapa 8: Discusión de los resultados

La discusión de los resultados se realiza comparando los resultados por categorías de análisis de las entrevistas con la información recopilada del marco teórico en donde los datos serán ordenados, analizados e interpretados.

2.3.9 Etapa 9: Conclusiones

Las conclusiones se realizan en base a los objetivos de la investigación en donde se pudo concluir que los financiamientos entregados por Corfo a los distintos emprendedores no solo logro poner en marcha proyectos, sino que también logro que se mantuvieran en el mercado contribuyendo así al desarrollo económico del país.

CAPITULO III: RESULTADOS

Por medio de las entrevistas que se realizaron a tres emprendedores, ver Anexos N° 1, 2 y 3, se van a presentar los resultados por subcategoría de análisis sistematizados a través del programa Atlas ti, ver Anexo N°5.

Categoría	Sub categoría	Conclusiones
Postulación de proyectos a programas del área de emprendimiento de Corfo	Proyectos	Los proyectos que se presentan a Corfo deben generar ingresos y empleo, expandirse internacionalmente, ser innovadores, tener un modelo de negocio escalable, que sea comercialmente único y que solucione una problemática.
	Hub Global	Son entes que alojan a proyectos para orientarlos respecto a los programas a los cuales pueden postular y permiten que el emprendedor pueda desarrollar su proyecto, estos entes cobran una tarifa, así como también ofrecen becas.
	Programas	Son fondos que mediante el cumplimiento de sus bases entrega un subsidio a emprendedores que deseen poner en marcha su proyecto y que concreten su etapa de validación en el mercado logrando sus primeras ventas.
	Formularios	Permite describir el proyecto en donde principalmente se debe incluir el problema detectado, el modelo de negocios, una solución escalable, equipo de trabajo con experiencia en el proyecto y adjuntar un video en donde se exponga el proyecto en un tiempo limitado.
	Entidades patrocinadoras	Tienen experiencia para postular emprendedores a los fondos de Corfo, son obligatorios una vez adjudicados los fondos al emprendedor, ofrecen apoyo durante la ejecución del proyecto, representan a los proyectos ante Corfo, son las administradoras de los fondos entregados por Corfo y se aseguran de que los fondos hayan sido invertidos en el proyecto.

Categoría	Sub categoría	Conclusiones
Ejecución de proyectos adjudicados con fondos de Corfo	Aporte del postulante	Al adjudicarse un fondo de Corfo el emprendedor deberá aportar en efectivo un porcentaje del costo total del proyecto.
	Redes de mentores	Son personas con experiencia en diferentes ámbitos que prestan ayuda para guiar el proceso de desarrollo del proyecto al éxito. Estas redes se deben pagar cuando incuban proyectos en caso de estar patrocinado solamente no se paga.
	Actividades financiables	Deben estar enfocadas en el desarrollo de los proyectos generalmente se refiere al diseño del producto, marketing, patentación, validaciones de mercado, visitas a clientes, pago de remuneraciones al equipo emprendedor, compra de materiales, pago a mentores, vinculación con el medio.
	Informes	Hay 2 tipos de informes, los cuales son, en primer lugar, los informes de avance del proyecto, los cuales al ser presentados cumpliendo con los objetivos planteados, Corfo entrega el fondo obtenido a través de remesas. En segundo lugar, está el informe final el cual debe alcanzar las metas de ventas, clientes y capital levantado.

Categoría	Sub categoría	Conclusiones
Seguimiento de proyectos que terminaron la ejecución del programa	Resultados esperados	Dos de los tres proyectos terminaron la etapa de ejecución, logrando tener ventas de su producto llegando a las metas previstas en los flujos de caja entregados a Corfo, también lograron obtener la validación de clientes y uno de ellos obtuvo aporte de un particular. En cuanto al tercer proyecto, aún está en la etapa de desarrollo por lo que aún no logra obtener sus primeras ventas.
	Extensión de financiamiento	El objetivo principal es mejorar las condiciones de su producto para establecer un proceso sostenido de crecimiento y seguir escalando en las ventas.
	Estado del proyecto	Dos de proyectos lograron salir de la etapa inicial en donde ya validaron sus productos en el mercado y lograron obtener clientes y el otro proyecto aún no termina el prototipo final de su producto por lo cual aún están en la etapa de desarrollo.

CAPITULO IV: DISCUSION Y CONCLUSIONES

4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Durante la postulación de los proyectos, los emprendedores pueden ser orientados por Hub los cuales ofrecen espacios físicos, donde se pueden exponer ideas, entender el trabajo e intercambiar conocimiento. Estos proyectos también pueden ser apoyados por entidades patrocinadoras, sin embargo, Corfo no tendrá injerencia alguna en la selección que realice una Entidad Patrocinadora de un proyecto para ser postulada o formalizada.

Con respecto a los Hub y las entidades patrocinadoras, se puede corroborar la información ya que los emprendedores entrevistados indican que sus proyectos se alojaron en Hub y fueron orientados respecto a los programas a los cuales podían postular y les permitió desarrollar su proyecto, estos entes cobran una tarifa, así como también ofrecen becas. También indican que contaron con un patrocinador al cual tuvieron que postular y se obtuvieron buenos resultados posibilitándolos a tener los medios legales para presentarse a Corfo, obteniendo el apoyo de redes de mentores que ayudan a diseñar y mejorar los planes estratégicos del proyecto. Sin el apoyo de las incubadoras de negocios los emprendedores no podrían postular a fondos Corfo, pues estas son el primer filtro, además de ser las administradoras de los fondos entregados por Corfo.

Durante la ejecución del proyecto se podrán realizar las actividades que Corfo establece las cuales son servicios de mentoría realizadas por integrantes de alguna de las Redes de Mentores vigentes, cofinanciadas por Corfo, a nivel regional o nacional. Adquisición de conocimiento relevante para el proyecto. Desarrollo de un producto mínimo viable. Prospección y validación comercial, es decir, actividades de exploración y búsqueda de clientes. Actividades de constitución de la persona jurídica e iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos. Protección de la propiedad intelectual e industrial. Elaboración de planes de negocio, certificaciones de productos en entidades reguladoras. Se logró corroborar que los emprendedores realizaron actividades financiadas ya que los recursos los utilizaron en la patentación en Inapi del producto, desarrollo de equipo a nivel comercial, validación de mercado y visitas a clientes, pago de mano de obra para el personal del equipo, desarrollo de página Web, compra de materiales para producción.

Al término de la ejecución del proyecto se espera que a lo menos los emprendimientos apoyados hayan alcanzado la obtención de alguno de los siguientes hitos, ventas iniciales, crecimiento de las ventas, aumento en número de clientes o usuarios. Capital levantado en forma de financiamiento privado u otra. Realizar al menos 3 actividades de vinculación con el medio durante la ejecución del proyecto. En cuanto al seguimiento de los proyectos se logró corroborar que dos de los tres proyectos terminaron la etapa de ejecución, logrando tener ventas de su producto llegando a las metas previstas en los flujos de caja entregados a Corfo, también lograron obtener la validación de clientes y uno de ellos obtuvo aporte de un particular. En cuanto al tercer proyecto, aún está en la etapa de desarrollo de su proyecto por lo que aún no logra obtener sus primeras ventas. Dos de los proyectos lograron salir de la etapa inicial en donde ya validaron sus productos en el mercado y lograron obtener clientes y el otro proyecto aún no termina el prototipo final de su producto por lo cual aún están en la etapa de desarrollo.

4.2 CONCLUSIONES

La presente investigación analizó la postulación, ejecución y situación actual de tres proyectos llamados Harnes, Be Better Hotels, y Telederma, los cuales se adjudicaron el Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento (Prae), Start-Up Chile y Semilla Corfo respectivamente. Estos proyectos son productos y servicios innovadores y escalables en ventas, por lo que cumplen con las principales características que exige Corfo para entregar financiamiento. Los programas adjudicados son del área de emprendimiento de Corfo, los que se caracterizan principalmente por tener bases técnicas y administrativas que regulan la postulación y ejecución de proyectos y por entregar subsidios no reembolsables, brindar asesoría, generar contactos, fomentar la competencia y apoyar a emprendedores en el desarrollo de ideas de negocios que salgan de lo usual. Al momento de postular a estos programas, los emprendedores tuvieron el apoyo de entidades patrocinadas y de Hub que los orientaron en cuanto a la entrega de formularios y de antecedentes legales, para que posteriormente Corfo analizara los antecedentes proporcionados, la gerencia de emprendimiento los evaluara y la decisión final de aprobar o no el proyecto, la entregara el subcomité del comité de emprendimiento. Cuando estos proyectos comenzaron la ejecución, los emprendedores tuvieron que realizar aportes en efectivo para complementar el subsidio entregado por Corfo, y además debieron contactarse con mentores, los cuales les entregaron la experiencia y el conocimiento necesario para que los emprendedores utilicen los fondos en actividades que contribuyan al desarrollo del proyecto, en donde posteriormente Corfo se preocupa del correcto uso de los fondos a través de informes de avance que les solicita a los emprendedores periódicamente. Finalmente cabe mencionar que los tres proyectos que obtuvieron fondos del área de emprendimiento de Corfo lograron alcanzar las metas previstas por cada programa en donde sus productos o servicios lograron ser comercializados y tener sus primeras ventas y clientes además de capital. También son proyectos que pueden seguir desarrollándose aún más por lo que siguen postulando a más fondos con el objetivo de seguir expandiéndose tanto nacional como internacionalmente y de adquirir más conocimiento para mejorar el proyecto con el cual postularon inicialmente. Por lo tanto, los fondos que Corfo entrega a los emprendedores fueron bien utilizados ya que los emprendedores deben cumplir con una serie de requisitos y Corfo monitorea que se vayan cumpliendo. Además, este tipo de financiamiento no solo logro poner en marcha proyectos, sino que también logro que se mantuvieran en el mercado contribuyendo así al desarrollo económico del país.

La postulación a programas del área de emprendimiento de Corfo comienza cuando un emprendedor presenta un proyecto completando unos formularios lo cual lo puede hacer por su propia cuenta o a través de entidades que se especializan en ello. El proyecto debe ser dinámico, innovador y capaz de crecer en ventas para postular a los programas del área de emprendimiento disponibles. En cuanto a los formularios deben ser llenados con información tanto del postulante como de su proyecto la cual debe ser fidedigna ya que posteriormente Corfo solicita una serie de antecedentes legales para corroborar la información proporcionada y deben ser entregados en el plazo que se dispone para tales efectos. La ventaja que tiene este proceso es que existen entidades llamadas Hub, entidades patrocinadoras, entre otras, que se especializan y que apoyan a emprendedores en estos trámites entregando orientación tanto en la postulación como en la ejecución de proyectos. Los Hub son entidades que tienen como objetivo funcionar como guía para el emprendedor y a la vez transparentar los déficit de estos, las que cuentan con espacios físicos para realizar diferentes actividades periódicas de fortalecimiento que sean de formación y apoyo para el emprendedor y su proyecto generando vinculación y retroalimentan a los postulantes para que de esta forma estos proyectos sean presentados ante Corfo, y estén sujetos al proceso de aprobación y financiamiento, para que una vez aprobados empiecen a desarrollar sus proyectos realizando actividades financiadas por Corfo. Las entidades patrocinadoras, no siempre aceptan patrocinar los proyectos ya que primero les hacen evaluación para ver si el proyecto tiene los atributos y requisitos necesarios para adjudicarse financiamientos de Corfo. Si un proyecto es patrocinado por una de estas entidades, significa que los fondos entregados serán administrados por ellas las cuales actúan como administrador financiero e intermediario entre el emprendedor y Corfo.

La ejecución de los proyectos comienza cuando el convenio de subsidio se formaliza y es entregado al beneficiario. La consideración principal para comenzar con la ejecución de un producto es que el emprendedor realice el aporte que le exige Corfo, para que una vez que se disponga del subsidio y del aporte del emprendedor, se pueda proceder a realizar las actividades para el desarrollo del producto. El aporte se refiere a un porcentaje del costo total del proyecto el cual debe ser en efectivo y entregado por el emprendedor. La ventaja que tiene este proceso es que existen mentores los cuales son personas que se relacionan con el proyecto mediante su experiencia en el tema ayudando a los emprendedores a lograr sus metas y cultivar sus habilidades a través de una serie de

conversaciones de tipo personal, confidencial y limitadas en cuanto al tiempo y otras actividades de aprendizaje. Las mentorías son herramientas que llevan al éxito un emprendimiento permitiendo conocer las necesidades de emprendedores y pymes lo que genera dinámicas de trabajo en conjunto. Otra ventaja de este proceso es que se exige la entrega de informes de avance los cuales son aquellos que contienen principalmente las actividades ejecutadas, los resultados obtenidos y no obtenidos y la rendición de cuentas, lo que permite ver el avance del proyecto, llevar un orden ante Corfo de los hitos realizados con el dinero ganado, medir el grado en que se han ido alcanzando los objetivos planteados y además sirven como ejercicio reflexivo a fin de corregir rápidamente errores o desvíos o potenciar aspectos positivos.

Luego del término de la ejecución de los proyectos, los emprendimientos apoyados deben alcanzar la obtención de resultados, los cuales se refieren a las primeras ventas que logren obtener, la validación de clientes y el capital levantado. En los proyectos analizados los emprendedores logran cumplir estas metas, en donde lograron vender sus productos o servicios a diferentes clientes y de esta forma cumplir con las metas previstas en los diferentes informes. Estos informes les dieron la posibilidad de registrar las distintas validaciones del producto lo cual les favorece a nivel comercial sin embargo no los siguen realizando actualmente ya que utilizan formatos menos exhaustivos. También estos emprendimientos lograron obtener capital tanto público como privado. Estos proyectos una vez agotados los recursos del financiamiento vuelven a postular a otros fondos para seguir desarrollando y mejorando el producto. Además, Corfo puede hacer seguimiento de las actividades realizadas por los beneficiarios, en donde hará revisiones, visitas en terreno, solicitar información técnica y financiera para verificar si el proyecto se desarrolla conforme a lo estipulado, si las actividades descritas en los informes corresponden a la realidad y para verificar el correcto uso de los recursos del subsidio.

BIBLIOGRAFIA

Asociación de Emprendedores de Chile, 2012. Guía de financiamiento para emprendedores. Disponible en <http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2012/10/Manual-de-financiamiento.pdf>. Extraído el 07.09.2016.

Bascuñán, L. (2009). Análisis del financiamiento de Pymes innovadoras con fondos de capital de riesgo financiado a través de la administradora de fondos Gerens Capital. (Tesis de pregrado). Universidad de Valparaíso, Valparaíso, Chile.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2010. Guía legal sobre: Estatutos de las Pymes. Disponible en <http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes>. Extraído el 15.08.2017.

Catalán, J. (2005). Análisis de los instrumentos de financiamiento gubernamentales para las pequeñas y medianas empresas del sector industrial orientados a la innovación tecnológica en la comuna de San Antonio. (Tesis de pregrado). Universidad de Valparaíso, Valparaíso, Chile.

Center for Health Leadership & Practice, 2003. Guía de mentoría. Disponible en <https://nationalethicscenter.org/resources/7245/download/55.pdf>. Extraído el 11.08.2017.

Chávez, G. (2013). Diagnóstico de la aplicación del capital de riesgo como medio de financiamiento en empresas que están recién comenzando (Tesis de pregrado). Universidad de Valparaíso, Valparaíso, Chile.

Corfo, 2013. Bases administrativas generales para los instrumentos del Comité de Emprendimiento y sus Subcomités. Disponible en <http://www.fomentolosrios.cl/wp-content/uploads/2016/03/Bases-Administrativas-Generales-Emprendimiento-1.pdf>. Extraído el 05.07.2016.

Corfo, 2017. Sobre Corfo, Misión y Visión. Disponible en <https://www.corfo.cl/sites/cpp/movil/sobrecorfo>. Extraído el 07.09.2016.

Corfo, 2017. Texto de las bases y sus anexos del Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento. Disponible en <http://www.fomentobiobio.cl/wp-content/uploads/2017/08/BASES-PRAE-2017.pdf>. Extraído el 19.09.2016.

Corfo, 2015. Bases técnicas y sus anexos de la línea de financiamiento apoyo a la operación de espacios colaborativos de trabajo para el emprendimiento. Disponible en <http://www.agendaproductividad.cl/wp-content/uploads/sites/22/2014/10/Bases-Operaci%C3%B3n-de-Espacios-de-Co-Work.pdf>. Extraído el 12.08.2017.

Corfo, 2014. Bases técnicas y sus anexos del programa capital semilla. Disponible en <http://www.24horas.cl/economia/article1299817.ece/BINARY/Bases%20T%C3%A9cnicas%20Programa%20Capital%20Semilla>. Extraído el 20.03.2017.

Fosis, 2017. Quienes somos, Misión y Visión. Disponible en <http://www.fosis.gob.cl/QuienesSomos/Paginas/QuienesSomos.aspx>. Extraído el 13.08.2017.

Held, 1999. Financiamiento del desarrollo Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica. Disponible en <http://archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9990625.pdf>. Extraído el 07.09.2017.

Innovación, 2017. Columna de mentoría, herramienta eficaz para el emprendimiento. Disponible en <http://www.innovacion.cl/columna/la-mentoría-herramienta-eficaz-para-el-emprendimiento/>. Extraído el 10.08.2017.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014. Las empresas en Chile por tamaño y sector económico desde el 2005 a la fecha. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/06/Bolet%C3%A9n-Empresas-en-Chile-por-Tama%C3%B1o-y-Sector-2005-2012.pdf>. Extraído el 20.10.2016.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014. Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del estatuto Pyme. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/Boletin-Revision-Clasificacion-Estatuto-Pyme.pdf>. Extraído el 12.11.2016.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016. Informe de resultados: el micro emprendedor en Chile. Cuarta encuesta de micro emprendimiento. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/02/Informe-de-resultados-EME4-el-microemprendedor-en-Chile.pdf>. Extraído el 15.08.2017.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016. Informe de resultados: Acceso a financiamiento. Cuarta encuesta de micro emprendimiento. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/04/Informe-de-resultados-EME4-acceso-a-financiamiento.pdf>. Extraído el 15.08.2017.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016. Columna 98% de las empresas formales son Pymes. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/2016/10/03/98-de-las-empresas-formales-son-pyme-columna-subsecretaria-de-economia-natalia-piergentili-y-semana-de-la-pyme.htm>. Extraído el 25.08.2017.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017. Cowork y Hub Globales. Disponible en <http://www.economia.gob.cl/portfolio-items/cowork-hub-globales>. Extraído el 06.10.2017.

Milesi, D, Moori, V, Robert, V, y Yoguel, G (2007). Desarrollo de ventajas competitivas: pymes: exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia, Revista De La CEPAL, 92, pp. 25-43. Disponible en <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=27037208&lang=es&site=ehost-live>. Extraído el 30.09.2016.

Ortiz, S. (2003). Propuesta de aplicación de las herramientas financieras CORFO como alternativa de financiamiento en las PYMES de V región. (Tesis pregrado). Universidad de Valparaíso, Valparaíso, Chile.

Palma, T. and Valencia, C. (2004). Estudios de las diversas alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de Valparaíso, con el propósito de contribuir a la orientación en la ejecución de proyectos de inversión y desarrollo. (Tesis de pregrado). Universidad de Valparaíso, Valparaíso, Chile

Servicio de Impuestos Internos, 2016. Estadísticas de empresas por tamaño según ventas. Disponible en http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm. Extraído el 07.07.2017.

Sercotec, 2017. Quienes somos, Misión y Visión. Disponible en <http://www.sercotec.cl/Qui%C3%A9nessomos.aspx>. Extraído el 15.08.2017.

Universidad Técnica Federico Santa María, 2015. Instituto 3IE de la USM se adjudica Hub Global Valparaíso. Disponible en <http://www.noticias.usm.cl/2015/10/05/instituto-3ie-de-la-usm-se-adjudica-hub-global-valparaiso/>. Extraído el 10.08.2017.

ANEXOS

Anexo N°1: Entrevista A Eduardo Aguirre, Proyecto Harnes

1- ¿En qué consiste su proyecto, y en su opinión porque cree que Corfo decidió financiarlo?

Harnes es un proyecto de seguridad industrial, que ataca el trabajo en altura. Nació para bajar el índice de accidentabilidad por la no colocación de implementos de seguridad. Esto se logró mediante la unión de un buzo overol en distintas materialidades y un arnés de seguridad, permitiendo que el trabajador quede implementado desde el inicio de la jornada laboral para realizar sus labores. Este equipo es único a nivel mundial y nuestra empresa posee la patente en Inapi, quien al verificar que no existe producto igual a nivel mundial nos permitió obtener la patente de innovación. Este proyecto ha ganado fondos Corfo, a su haber el Prae Regional 2016 por un monto de \$25.000.000. Creo que Corfo decidió financiarnos ya que busca apoyar a emprendedores con proyectos innovadores y el nuestro cumple con estas características, además de poseer un modelo de negocio escalable. Harnes permite tener innovación, modelo de negocio escalable y un producto comercialmente único.

2- ¿Hubo alguna orientación de parte de Corfo para saber a qué programa postular su proyecto? ¿Sabe que es y en qué consiste el formulario “perfil de proyecto” y el “informe técnico de perfil”?

De parte de Corfo asistimos a charlas de ejecutivos en nuestra Universidad Duoc UC, en estas charlas se nos explicó que tipo de fondos había para postular y cómo hacerlo. Con posterioridad obtuvimos asesorías a nivel personal de ejecutivos de Corfo. El formulario perfil de proyecto es un formulario tipo donde se expresa el proyecto y Corfo visualiza el potencial.

3- ¿Cuál es y en qué consiste el programa al que postuló? ¿Considera que su proyecto tiene un objetivo alineado con el programa?

Se postuló y ganó el fondo de emprendimiento regional Prae, fondo que apoya a

emprendedores de la región Valparaíso en el inicio de su emprendimiento, hasta lograr un producto mínimo viable (PMV), el fondo está destinado a que el proyecto concrete su etapa de validación en el mercado y ojalá logre sus primeras ventas. En este concepto Harnes, siendo un emprendimiento regional, tenía la posibilidad de acceder a dicho fondo.

4- ¿La postulación la hizo usted o a través de una entidad patrocinadora? ¿En qué consisten y cuál es la importancia de las entidades patrocinadoras en los proyectos que se postulan a Corfo?

La postulación a este tipo de proyectos debe contar con un patrocinador, en este caso 3IE de la Universidad Federico Santa María. Se postuló a dicho patrocinador y se obtuvieron buenos resultados. Las distintas incubadoras de negocios de la región posibilitan al emprendedor a tener los medios legales para presentarse a Corfo, obteniendo el apoyo de redes de mentores que ayudan a diseñar y mejorar los planes estratégicos del proyecto. Sin el apoyo de las incubadoras de negocios los emprendedores no podrían postular a fondos Corfo, pues estas son el primer filtro, además de ser las administradoras de los fondos entregados por Corfo.

5- ¿Qué antecedentes le solicitó Corfo para postular al programa y qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los formularios y los videos solicitados?

Los antecedentes son variados, formularios Word de desarrollo del proyecto, flujos de caja, proyecciones de flujos de caja futuros, además de requisitos legales, por ejemplo, la constitución de una persona jurídica, la presentación de una cuenta bancaria donde depositar los fondos y no poseer deudas a nivel previsional. Las obligaciones son durante toda la ejecución del proyecto, presentación de rendiciones de dineros gastados, entrega de informe de avances y al final del proyecto se debe entregar un detalle de todo lo realizado con los fondos, cumpliendo las metas previstas y los hitos acordados en la postulación.

6- ¿Qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los informes de avance, pago a mentores y aporte en efectivo? ¿Qué son y en qué consisten las redes de mentores?

Los informes de avances del proyecto están definidos por el cobro de las remesas en dinero, para obtener la remesa debes presentar un informe de avance y cumplimiento de hitos. En el caso del Prae Regional se está patrocinado no incubado por la incubadora de negocios, por lo que no se cancela las jornadas de mentoría. La red de mentores son personas con experiencia en diferentes ámbitos que prestan ayuda, desde su experiencia a emprendedores con potencial. El aporte en efectivo era un 25% del total de lo entregado por Corfo, en este caso se colocaba por aportes de ciertos ítems que el proyecto no contemplaba.

7- ¿Cuáles fueron las principales actividades que realizaron durante la ejecución de su proyecto?

Patentación en Inapi del producto, desarrollo de equipo a nivel comercial, validación de mercado y visitas a clientes, pago de mano de obra para el personal del equipo, desarrollo de página Web, compra de materiales para producción.

8- ¿En qué fecha término el proyecto y qué obligaciones debió cumplir en cuanto al informe final?

Diciembre del 2016. Se debió cumplir con meta de ventas en mercado, validaciones comerciales en distintos rubros, un producto comercial con posibilidades de escalamiento.

9- En su opinión, ¿considero útiles los informes que tuvo que presentar en la etapa de ejecución de su proyecto, los continúa preparando en la actualidad sin que exista la obligación?

Los informes fueron útiles para ver el avance del proyecto, el llevar un orden ante Corfo de los hitos realizados con el dinero ganado y la posibilidad de registrar las distintas validaciones del producto, lo cual favorece a nivel comercial. A la fecha no se realizan informes de ese tipo, pero si postulaciones a proyectos.

10- ¿Qué resultados se lograron cumplir en cuanto a ventas, clientes y capital levantado?

Se lograron vender equipos de seguridad Harnes a empresas de diferentes rubros

llegando a las metas previstas en los formularios de flujos de caja entregados a Corfo. Se obtuvo la validación de clientes en empresas marítimas portuarias, constructoras, mineras y especializadas en trabajos de espacios confinados. El capital público levantado fue un fondo Prae de \$25.000.000 además de un Voucher de innovación de 10.000.000 y un particular con un aporte de 5.000.000.

11- ¿Ha participado en otros fondos concursables posterior a la adjudicación del programa anteriormente mencionado, en que año y con qué finalidad?

Se ha postulado a un fondo de Voucher de innovación en el año 2017, ganado en marzo por un total de 10.000.000 y actualmente se está postulando a un Ssaf I de 10.000.000, el Voucher de innovación es para agregar tecnología al traje, integrando sensores que monitorean en tiempo real lo que le sucede a un trabajador. El Ssaf I tiene como propósito validar un Harnes Tecnológico, con sensores integrados.

12- ¿Cree que su emprendimiento salió de la etapa inicial?

Nuestro emprendimiento es ya un producto a la venta, comercialmente validado y con ventas. Creemos que la etapa inicial ya fue superada.

Anexo N°2: Entrevista A Diego Bolettieri, Proyecto Be Better Hotels

1- ¿En qué consiste su proyecto, y en su opinión porque cree que Corfo decidió financiarlo?

Somos una empresa proveedora de un conjunto de herramientas de software basadas en la nube para que los hoteleros independientes mejoren sus negocios. El objetivo es que incorporen tecnología para digitalizar su gestión. Creemos que Corfo decidió financiarnos por nuestra capacidad de generar empleo, ingresos y expandirnos internacionalmente.

2- ¿Hubo alguna orientación de parte de Corfo para saber a qué programa postular su proyecto? ¿Sabe que es y en qué consiste el formulario “perfil de proyecto” y el “informe técnico de perfil”?

Hubo orientación de parte de la incubadora con la cual postulamos. Inicialmente fuimos nosotros los que buscamos cuáles herramientas de apoyo a emprendedores existían. Sé y conozco en qué consisten dichos formularios. Hemos debido completarlos a la hora de presentar nuestro proyecto.

3- ¿Cuál es y en qué consiste el programa al que postuló? ¿Considera que su proyecto tiene un objetivo alineado con el programa?

Hasta el momento hemos postulado a 2 programas, Start-up Chile y Fondos Ssaf. Efectivamente considero que nuestros objetivos están alineados con los del programa.

4- ¿La postulación la hizo usted o a través de una entidad patrocinadora? ¿En qué consisten y cuál es la importancia de las entidades patrocinadoras en los proyectos que se postulan a Corfo?

La primera postulación a Start-up Chile lo hice de manera autónoma. La postulación al Fondo Ssaf lo hicimos a través de la incubadora 3IE de la Universidad Técnica Federico Santa María. Las entidades patrocinadoras son muy importantes, ya que tienen gran experiencia en la preparación de emprendedores para postular. Además, ofrecen un valioso apoyo a lo largo de la ejecución del proyecto, a fin de alcanzar los objetivos

planteados al inicio.

5- ¿Qué antecedentes le solicitó Corfo para postular al programa y qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los formularios y los videos solicitados?

Fueron solicitados antecedentes de tipo cuantitativo referidos a los ingresos, clientes y otras métricas clave y antecedentes de tipo cualitativo referidos a la descripción del proyecto, evolución, fundadores, equipo, estrategia de negocio, etc. Debimos completar formularios detallando toda esta información.

6- ¿Qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los informes de avance, pago a mentores y aporte en efectivo? ¿Qué son y en qué consisten las redes de mentores?

Justamente, se deben realizar informes que permiten medir en qué grado se han ido alcanzando los objetivos planteados al inicio del proyecto. En términos de aporte de efectivo, hemos tenido que aportar el 25% del dinero total del proyecto. Las redes de mentores son un punto de contacto entre profesionales especializados en aspectos clave para el desarrollo del negocio y los emprendedores. Dichas redes de mentores son muy importantes para buscar el asesoramiento adecuado que deben recibir los emprendedores para tener éxito en sus proyectos.

7- ¿Cuáles fueron las principales actividades que realizaron durante la ejecución de su proyecto?

Enfocamos nuestras actividades en el desarrollo de nuestros productos diseño y programación y en la adquisición de nuevos clientes, con acciones de ventas y marketing.

8- ¿En qué fecha término el proyecto y qué obligaciones debió cumplir en cuanto al informe final?

La Fase 1 del Fondo Ssaf finalizó el 30 de marzo de 2017, actualmente estamos ejecutando la Fase 2. En cuanto al informe final, se debió comunicar si se habían alcanzado las metas fijadas y en qué medida.

9- En su opinión, ¿considero útiles los informes que tuvo que presentar en la etapa de ejecución de su proyecto, los continúa preparando en la actualidad sin que exista la obligación?

Los informes de ejecución son útiles como ejercicio reflexivo, ya que permiten detectar cuellos de botella en el desarrollo de la empresa. En la actualidad desarrollamos informes de ejecución y análisis todas las semanas, pero bajo un formato distinto, menos exhaustivo y más dinámico, a fin de corregir rápidamente errores o desvíos, o potenciar aspectos positivos.

10- ¿Qué resultados se lograron cumplir en cuanto a ventas, clientes y capital levantado?

Hemos aumentado un 150% nuestros ingresos y un 35% nuestra cartera de clientes. Aún no hemos levantado capital, algo que planeamos realizar a fin de 2017.

11- ¿Ha participado en otros fondos concursables posterior a la adjudicación del programa anteriormente mencionado, en que año y con qué finalidad?

Hemos aplicado y obtenido la Fase 2 del Fondo Ssaf, en Mayo de 2017, pero constituye una continuación del proyecto presentado en Fase 1, con el objetivo de escalar las ventas y establecer un proceso sostenido de crecimiento.

12- ¿Cree que su emprendimiento salió de la etapa inicial?

Sí, claramente hemos validado nuestros productos en el mercado, y logramos obtener una cantidad importante de clientes e ingresos. Diría que nos encontramos en una etapa de búsqueda de crecimiento sostenido y a gran escala en este momento.

Anexo N°3: Entrevista A Raúl Navarro, Proyecto Telederma

1- ¿En qué consiste su proyecto, y en su opinión porque cree que Corfo decidió financiarlo?

Es una aplicación de telemedicina que acerca el dermatólogo a los pacientes. Esta aplicación surge debido a que hay una tardanza en la obtención de horas y también porque cerca del 75% de los dermatólogos están ubicados en la zona central. Corfo vio con nuestro proyecto la oportunidad de solucionar una problemática, vio una solución a un problema, esta solución es escalable ya que con esta aplicación se puede ir a otras áreas de la medicina y se puede usar en otros países.

2- ¿Hubo alguna orientación de parte de Corfo para saber a qué programa postular su proyecto? ¿Sabe que es y en qué consiste el formulario “perfil de proyecto” y el “informe técnico de perfil”?

Corfo ha hecho algunas charlas con respecto a los programas que existen pero también dentro de eso, todos los emprendedores podemos involucrarnos con un Hub de emprendimiento, nosotros estamos en uno que se llama IF que aloja a varios proyectos y tiene actividades relacionadas con presentar a agentes de Corfo o ellos mismos dan las orientaciones respecto a los proyectos, cuáles son las escalabilidades, las posibilidades y a donde podrían ser postulados nuestros proyectos. El Hub es el ente que permite que el emprendimiento aquí pueda trabajar y desarrollarse. Los Hub tienen ciertas tarifas en algunos casos dan becas, como este Hub depende de la incubadora 3IE muchas veces hay alumnos que están en la Universidad Federico Santa María, el 3IE los apoya y los beca estando en el Hub. Nosotros fuimos becados en este Hub sin ser de la Santa María pero como nosotros partimos con el IF fuimos becados y hemos seguido en esto porque hemos mostrado resultados en el tiempo ganando fondos lo que es una buena puntuación para el IF.

3- ¿Cuál es y en qué consiste el programa al que postuló? ¿Considera que su proyecto tiene un objetivo alineado con el programa?

Nosotros postulamos al programa semilla, el cual es un fondo que entrega un subsidio de

\$25.000.000 representa el 75% de la inversión total es decir la otra parte que es el 25% corresponde al emprendedor en el cual permite contratar recurso humano, diseñar un prototipo, ir a congresos. Este fondo te financia para poner en marcha el proyecto poder llevarlo a cabo a cambio de mostrar una facturación, finalmente se tiene que terminar teniendo ventas en un periodo de 9 meses pidiendo una prórroga que puede ser hasta 12 meses. Corfo solicita que tengas un convenio con una entidad patrocinadora, la cual va a ser la que va a administrar los fondos. Corfo no entrega los \$25.000.000 de una vez sino que nosotros vamos a tener que hacer el proyecto, llevar una carta Gantt con lo que hay que hacer, todo el proceso del presupuesto para hacerlo y evidentemente se recurre en gastos y esos gastos los va a tener que ir reembolsando la entidad patrocinadora. En nuestro caso funcionamos por un sistema de reembolso. En nuestro caso la entidad patrocinadora es Inacap. Las entidades patrocinadoras velan porque el dinero haya sido invertido efectivamente en el proyecto. Hay rendiciones de gastos y facturas, te hacen una auditoría en la ejecución y en el final del proyecto, y luego lo constatan con resultados.

4- ¿La postulación la hizo usted o a través de una entidad patrocinadora? ¿En qué consisten y cuál es la importancia de las entidades patrocinadoras en los proyectos que se postulan a Corfo?

Al fondo postuló el equipo emprendedor y cuando nos adjudicamos el fondo Corfo nos exige una entidad patrocinadora, es la misma entidad patrocinadora que postula a un fondo mayor cuando ve que los proyectos tienen un potencial de crecimiento mayor. Las entidades patrocinadoras son las que dan los fondos ya que Corfo no entrega los fondos directamente al emprendedor, ellos nos representan ante Corfo.

5- ¿Qué antecedentes le solicitó Corfo para postular al programa y qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los formularios y los videos solicitados?

En la postulación preguntan la descripción del proyecto que es el perfil, cual es el problema que detectamos, cual es el modelo de negocio que tenemos para ese proyecto, si la solución es escalable, dentro de eso hay que presentar al equipo de trabajo hay que poner quien es el emprendedor cuál es tu experiencia y de qué sirve esa experiencia en el proyecto ver si se cuenta con el equipo idóneo hay una descripción curricular además se debe adjuntar un video en el cual se debe exponer en un tiempo limitado el proyecto en 2

o 3 minutos. No es necesario constituir una empresa para postular, pero en el transcurso del proyecto hay un ítem en el cual tuvimos que constituir la empresa la cual se llama MRStelemed, hicimos registro de marca y abrimos una cuenta bancaria a nombre de la empresa creada.

6- ¿Qué obligaciones debió cumplir en cuanto a los informes de avance, pago a mentores y aporte en efectivo? ¿Qué son y en qué consisten las redes de mentores?

Nosotros como todavía estamos en los primeros meses aun no llegamos al punto en el cual se hace una auditoría y un informe de avance en el cual se tiene que registrar y adjuntar toda la información que has hecho durante el primer periodo. Corfo nos exige el pago a los mentores correspondientes, hoy en día nosotros estamos trabajando con 2 mentores, pero lo hacemos a través de una empresa de mentoría que es una empresa certificada por Corfo y nosotros elegimos a un nacional y otro extranjero y nosotros le vamos a pagar la factura a la empresa. Las redes de mentores son gente que tiene mucha experiencia en el ámbito del emprendimiento y en el ámbito empresarial en el fondo es la persona que te puede aportar esta experiencia para poder guiarte en el proceso de creación o desarrollo de tu producto.

7- ¿Cuáles fueron las principales actividades que realizaron durante la ejecución de su proyecto?

Pago a mentores, desarrollo de la plataforma, foros o encuentros en el extranjero para exponer nuestro producto, vinculación con el medio.

8- ¿En qué fecha término el proyecto y qué obligaciones debió cumplir en cuanto al informe final?

Aún estamos en el informe de avance, pero el proyecto tiene una fecha de expiración para diciembre.

9- En su opinión, ¿considero útiles los informes que tuvo que presentar en la etapa de ejecución de su proyecto, los continúa preparando en la actualidad sin que

exista la obligación?

Aún no presentamos, pero son útiles ya que son foto de lo que se está haciendo, la auditoría permite ver si se están ocupando bien los fondos.

10- ¿Qué resultados se lograron cumplir en cuanto a ventas, clientes y capital levantado?

Aún no llegamos a eso.

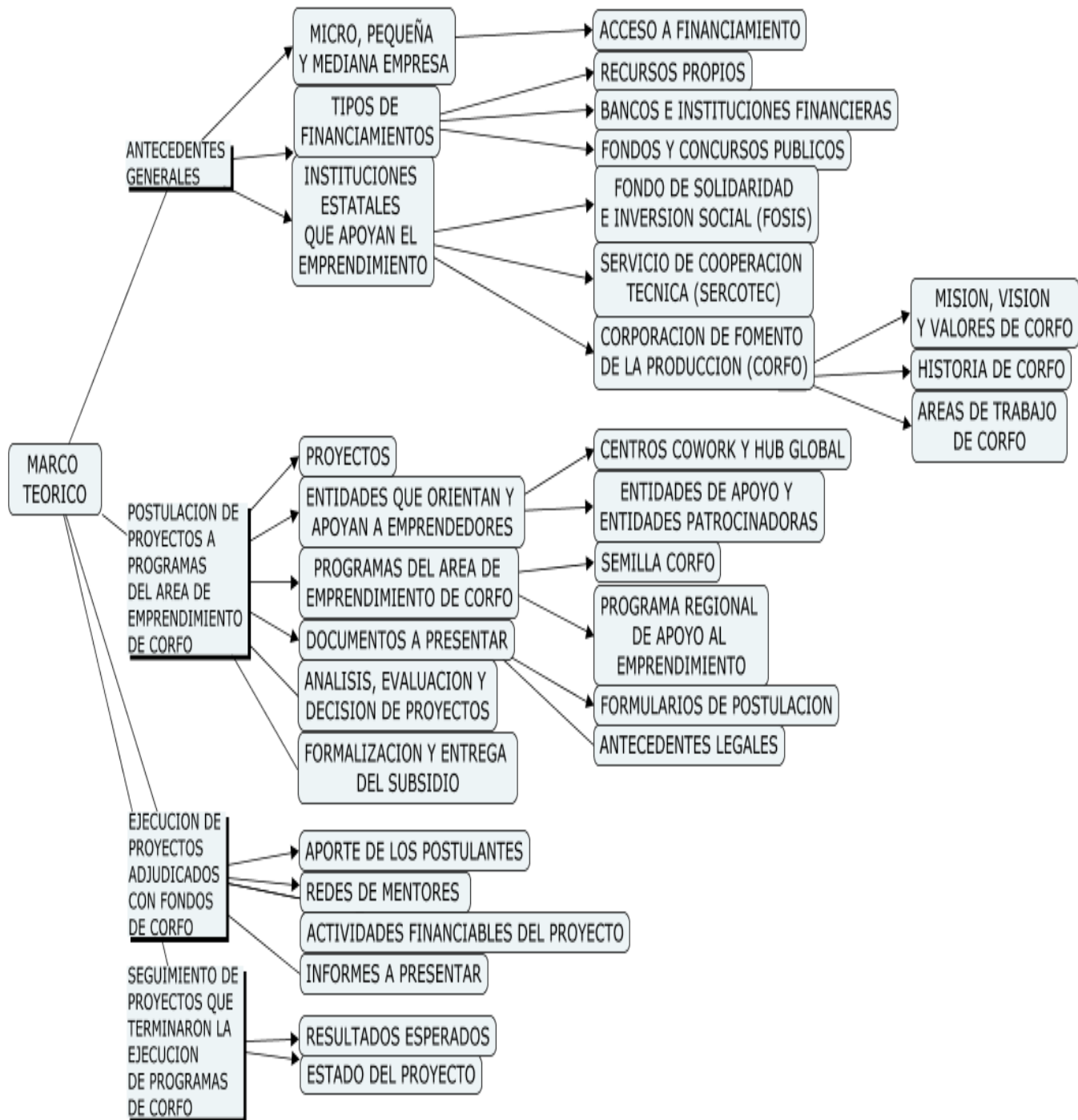
11- ¿Ha participado en otros fondos concursables posterior a la adjudicación del programa anteriormente mencionado, en que año y con qué finalidad?

No.

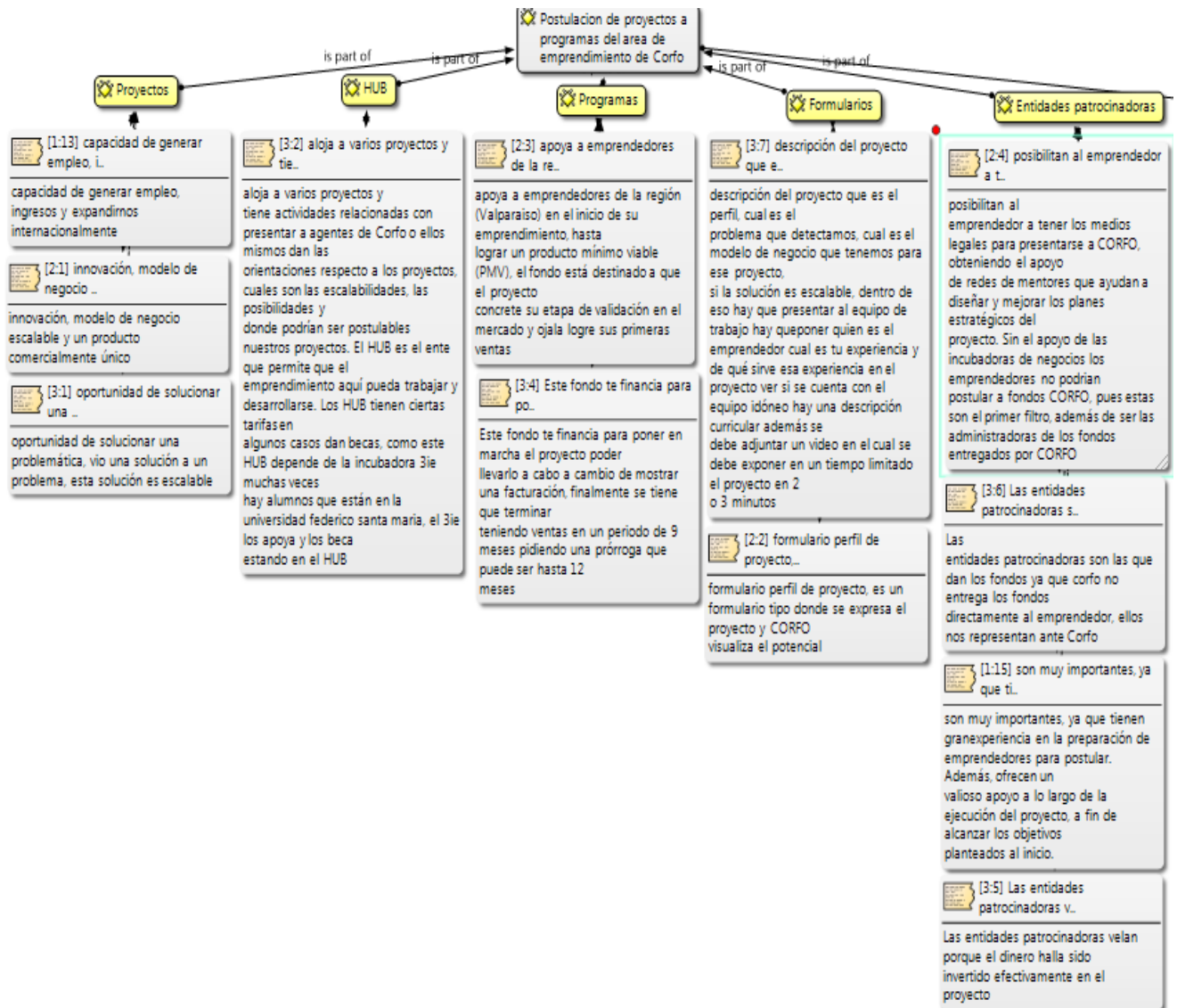
12- ¿Cree que su emprendimiento salió de la etapa inicial?

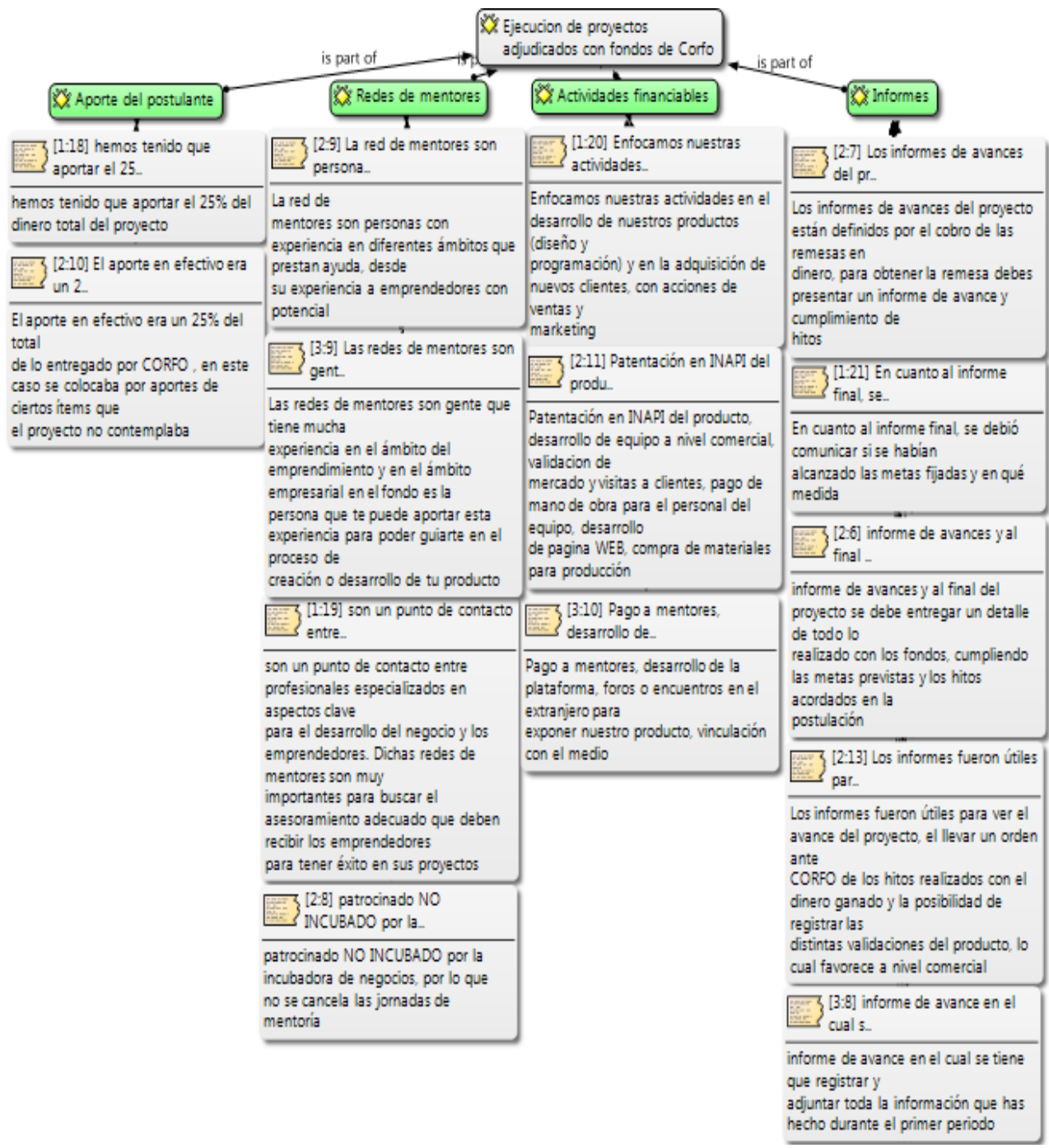
No, nosotros estamos en el proceso de ensayo y error estamos probando la aplicación, hoy en día aún no tenemos ingresos por ventas porque estamos en fase de desarrollo.

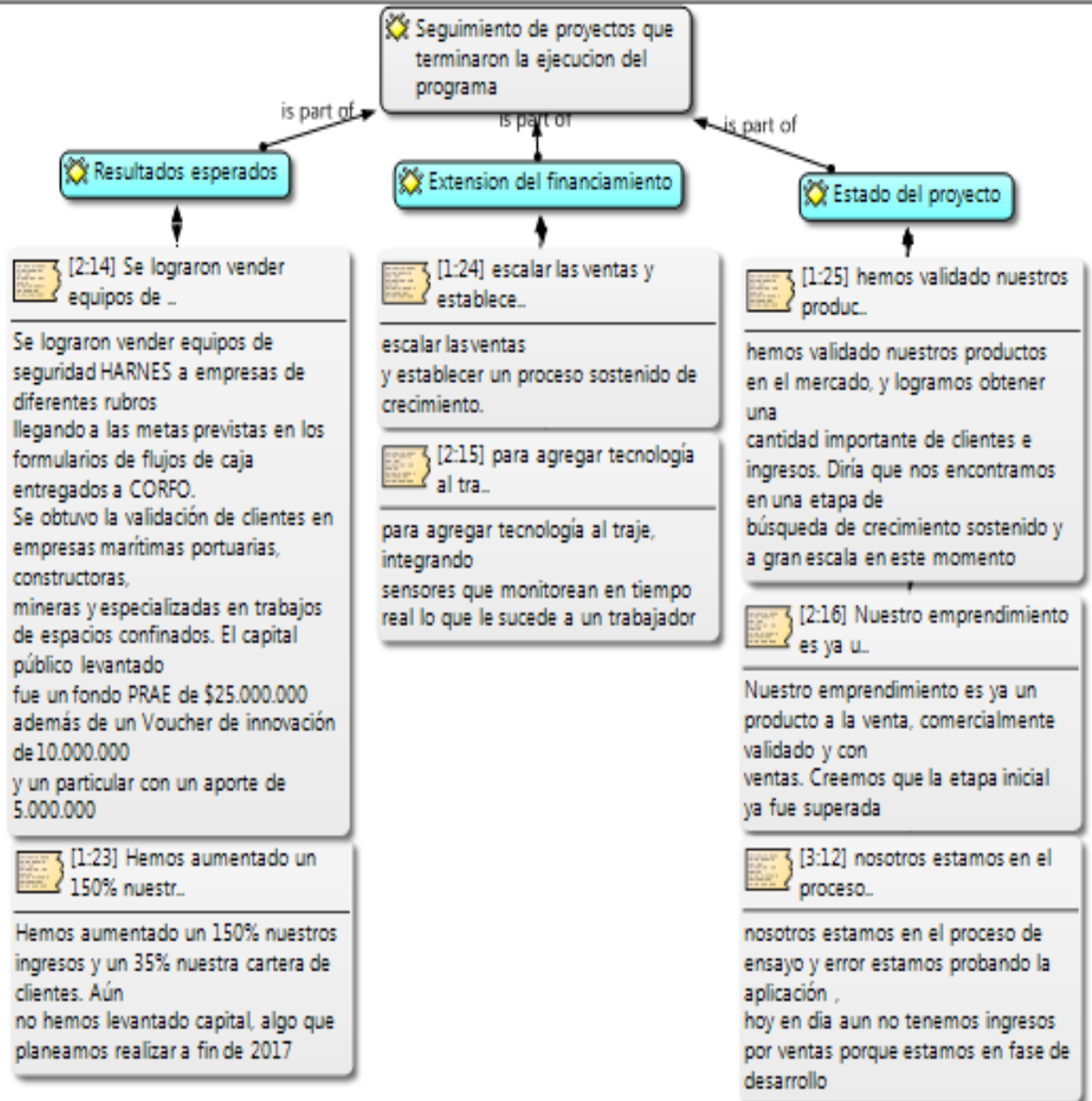
Anexo N°4: Cmap Tools



Anexo N°5: Atlas Ti







Anexo N°6: Formulario Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento

PROGRAMA DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO – REGIÓN DE VALPARAÍSO

Resumen ejecutivo del Proyecto

Haz un resumen de tu proyecto en 200 palabras.

Objetivo del Proyecto

Indica cuál es el objetivo principal para solicitar el financiamiento.

Video: Elabora un video de una duración máxima de 1 minuto, cárgalo en YouTube o Vimeo y escribe el link a continuación:

El video debe contener: 1. Necesidad, problema u oportunidad de negocio, identificación del mercado, cliente y/o usuario. 2. Descripción del producto/servicio, sus atributos y razones que hacen que sea algo único.

¿Cuál es el estado actual de tu emprendimiento?

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Región de ejecución

Comuna de ejecución

Región(es) de impacto

¿Cuál es la duración del proyecto en meses?

Sitio Web del Proyecto

NECESIDAD

¿Cuál es el problema o la necesidad no satisfecha por los productos o servicios actualmente disponibles?

Describe el problema más evidente que tienen tus potenciales clientes/usuarios y qué los motiva a buscar una solución.

¿Qué tan crítico de resolver es el problema para los clientes/usuarios? ¿Por qué?

Especifica qué tan profundo es el dolor para tu cliente/usuario y cuánto crees que lo afecta. Explica por qué.

Puedes apoyarte en preguntas como: ¿Quién es tu cliente? ¿Dónde se encuentra? ¿Son personas o empresas? ¿Cuáles son sus características y costumbres? ¿Cómo resuelven hoy el problema o necesidad detectada?

Describe al usuario de tu producto o servicio. Usuario es quien usa el producto o servicio, no necesariamente es quien paga por él.

Apóyate en preguntas similares a las propuestas para clientes. Si el usuario es a la vez el cliente, sólo basta con indicarlo.

¿Cómo es el mercado en el que comercializarás tu producto o servicio?

Describe el mercado al que apunta el producto o servicio.

Incorpora información adicional que explique tu respuesta anterior.

Indica el tamaño del mercado en Chile (en USD)

Calcula cuánto dinero se mueve en este mercado, luego expresa tu respuesta en dólares. Toma como valor del dólar para cálculo \$700.

¿Qué porción del mercado en USD definido en la pregunta anterior quieres alcanzar?

Expresa tu respuesta como porcentaje con respecto a la pregunta anterior.

SOLUCIÓN PROPUESTA

¿En qué consiste tu producto o servicio?

Indícanos el sector económico al que pertenece el emprendimiento

Alcance del proyecto

¿Cuál es el grado de innovación del producto o servicio?

La innovación disruptiva consiste en algo totalmente nuevo, la nacional considera algo validado en el extranjero, pero nuevo en Chile, la incremental añade mejoras a lo existente y la integración de tecnología une componentes para crear algo nuevo.

Nombra y describe brevemente el atributo más importante de tu producto o servicio, a través del cual generas valor a tus clientes

Ejemplos: Es más barato, novedoso, de mejor calidad, más conveniente, mejor marca, mejor desempeño, reduce riesgos, mejor diseño, se adapta mejor a cada cliente.

¿A través de qué canal adquirirás nuevos clientes y/o usuarios?

Cuál será el canal principal que atraerá gente a tu producto. Si bien serán varios seguramente, elige al que apuestas más fuertemente.

¿Cuál es el nivel de diferenciación de tu producto o servicio?

Selecciona una alternativa.

¿Cómo podrías describir la fabricación o desarrollo del producto o servicio?

Selecciona una alternativa.

INGRESOS Y UTILIDAD

¿Cuál será el modelo de ingresos que utilizarás?

Elige la principal forma en cómo tu negocio generará ingresos.

¿Cuál será el precio que cobrarás por tu producto o servicio? Explica

Cuando el negocio ya esté en régimen, ¿Cuál será el margen o utilidad (%) que obtendrás por unidad de producto o servicio vendido?

¿Has obtenido ventas a través de tu emprendimiento?

Si tu respuesta anterior fue sí, indícanos el monto acumulado en pesos a la fecha

En caso de que no hayas vendido aún, ¿Cuánto tiempo pasará entre hoy y cuando vendas la primera unidad/servicio? Si ya obtuviste ventas, ¿Cuánto tiempo pasará para doblarlas?

¿En cuánto tiempo más llegarás a vender USD 1 millón anuales?

¿Cuántos clientes necesitas para alcanzar ventas por USD 10 MM al año?

Cuantifica los beneficios que reciben los clientes al adquirir tu producto o servicio. Céntrate en los atributos más importantes del producto o servicio que crean valor a los clientes y/o usuarios.

Por ejemplo, si tu solución es más barata, indica cuánto se ahorrarán tus clientes si te prefieren; si es más rápida, cuánto tiempo menos gastarán; si es más eficiente, cuántos recursos se ahorrará para obtener la misma o una mejor satisfacción.

COMPETENCIA

¿De qué forma tus clientes potenciales resuelven su necesidad o solucionan su problema con las soluciones actualmente disponibles en el mercado?

Describe la situación competitiva actual.

Nombra y describe a los principales competidores, ya sean directos o que compitan mediante productos sustitutos.

¿Qué porcentaje del mercado atienden los principales competidores?

¿Por qué crees que tu solución es mejor?

¿Cuáles son las barreras de entrada de la industria donde compites?

¿Cómo vas a protegerte de la entrada de nuevos competidores?

EQUIPO GESTOR

¿Cuántas personas conforman el equipo gestor?

El equipo gestor está conformado por quienes inician el emprendimiento.

¿Quién(es) conforma(n) el equipo gestor y cuál será su dedicación a la ejecución del proyecto?

Detalla nombres, profesiones y rol(es) que cumplirá(n) el equipo en el proyecto. Señala además el % de tiempo que dedicará(n) al proyecto al mes (considerando que tiene 180 horas laborales) y si desarrollará(n) otras actividades paralelas al proyecto.

¿Cuál es la experiencia del equipo gestor en emprendimiento y la industria donde estarán inmersos?

¿Cuál ha sido el logro más importante alcanzado por los integrantes del equipo gestor previo al proyecto?

Incluye aspectos como industria en que se produjo y si fue laboral o en un emprendimiento.

¿Por qué este equipo es ideal para el proyecto?

Redes de apoyo: ¿El equipo cuenta con mentores, incubadora o un directorio que apoye el desarrollo del proyecto?

Si ya cuenta con mentores, incubadora o directorio, indica el/los nombre(s) de las personas o instituciones. Describe qué valor le entregan al equipo y al proyecto

ACTIVIDADES Y FINANCIAMIENTO

Principales actividades que deseas desarrollar

Explica y comenta con tus palabras las 3 a 5 actividades más relevantes que desarrollarás.

¿Cuál será el subsidio que solicitarás?

Sólo puedes elegir uno. No podrá ser cambiado una vez envíes tu postulación.

¿En qué gastarás los recursos que estás solicitando?

PATROCINADOR

¿Postula acompañado de una entidad patrocinadora?

Nombre de la Entidad Patrocinadora

Región de la entidad patrocinadora

Nombre y apellidos del contacto en la entidad patrocinadora

Correo electrónico de contacto en la entidad patrocinadora

IDENTIFICACION DEL POSTULANTE

¿Postula como persona natural o persona jurídica (empresa)?

Rut del postulante oficial (De la empresa si es persona jurídica)

Revisa que esté correctamente digitado, SIN puntos y CON guion.

Nombre del postulante oficial

En caso de ser empresa, ingresar el nombre del representante legal.

Apellido Paterno del postulante oficial

En caso de ser empresa, ingresar el del representante legal.

Apellido Materno del postulante oficial

En caso de ser empresa, ingresar el del representante legal.

Género del postulante oficial

En caso de ser empresa, indicar el del representante legal.

Si perteneces a algún pueblo originario del país, indícanos cual

Teléfono del postulante oficial

Fecha de nacimiento del postulante oficial

En caso de ser empresa, indicar la fecha de constitución de la misma.

Correo electrónico de contacto

Es muy importante que revises que el correo esté bien escrito, pues será nuestro medio para informarte sobre el estado de tu postulación.