



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORÍA**

**ANÁLISIS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA INCUBADORA DE
NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, COMO UNA
HERRAMIENTA DE GESTIÓN Y VINCULACIÓN CON SU ENTORNO Y CON
LOS EMPRENDEDORES**

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO AUDITOR Y AL
GRADO DE LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y
CONTROL DE GESTIÓN**

**Tesistas: Paula Carolina Álvarez Peñaloza
Karla Dayana Inostroza Valderrama**

Profesor Guía: Bruno Bernal Cruz

Valparaíso, Febrero de 2016

En este largo camino que hemos recorrido, nuestra mayor enseñanza es que el aprendizaje es constante y depende de cada uno de nosotros.

Cuando tomamos la gran decisión de seguir este camino, ninguna de nosotras pensó en los obstáculos que debíamos superar, tuvimos altos y bajos durante todo el proceso. Nos conocimos al segundo año de carrera (2011), con experiencias de vida muy parecidas, sin querer el tiempo nos dio la oportunidad de conocernos aún más, ser un apoyo constante para cuando una decaía la otra alentaba, más de alguna vez existieron diferencias, pero también hubo entendimiento, a pesar de todo hoy finalizamos esta etapa de nuestras vidas para continuar agregándole valor, enfrentando nuevos desafíos y experiencias.

Agradecemos eternamente a todos aquellos que fueron parte del camino recorrido, profesores, compañeros, amigos, en especial a Corina Peñaloza Allendes y Ana Valderrama Tapia, nuestras madres, a nuestros padres que siempre están presente en nuestras vidas, y a quienes de manera anónima e incondicional nos han alentado y ayudando...

Paula Álvarez Peñaloza

Karla Inostroza Valderrama

***LAS OPORTUNIDADES MARCAN NUESTRA VIDA, INCLUSO LAS QUE DEJAMOS
PASAR...***

(Film: El curioso caso de Benjamín Button, 2008)

INDICE

RESUMEN.....	7
MARCO TEÓRICO	8
ANTECEDENTES GENERALES.....	8
1. LAS INCUBADORAS, SU GÉNESIS, DESARROLLO Y APLICACIÓN	8
1.1 CONCEPTOS BÁSICOS.....	8
1.1.1 Definiciones de Incubadoras	9
1.2 ANTECEDENTES INICIALES (Ruiz Rodríguez 2013).....	11
1.3 EN LA ACTUALIDAD (Fernández María Teresa – Blanco Jiménez F.).....	13
1.4 SERVICIOS QUE PRESTA UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS.....	14
<i>Figura 1: F.M.I: Financiación, Management e Infraestructura</i>	<i>14</i>
<i>Figura 2: Servicios que presta una Incubadora.....</i>	<i>15</i>
1.5 LOS PROCESOS DE INCUBACIÓN	17
<i>Figura 3: Modelo de Incubación</i>	<i>17</i>
<i>Figura 4: Administración Incubación de empresa, Perdomo Mejía.....</i>	<i>17</i>
1.6 TIPOS DE INCUBADORAS.....	18
<i>Figura 5: Tipos de Negocios en las Incubadoras</i>	<i>19</i>
1.7 CLASIFICACIÓN DE INCUBADORAS DE EMPRESAS	20
1.8 MAPA DE INCUBADORAS EN CHILE	21
<i>Figura 7: Mapa Regional</i>	<i>21</i>
<i>Figura 8: Mapa Región Metropolitana.....</i>	<i>23</i>
2. INCUBADORAS: LA UNIVERSIDAD, EL ESTADO Y LAS EMPRESAS	25
2.1 TRIPLE HÉLICE	26
<i>Figura 9: Modelo Gráfico de la Triple Hélice.....</i>	<i>27</i>
2.2 SECTORES PRODUCTIVOS DE LA V REGIÓN	27
2.3 INDICADORES DEMOGRÁFICOS	30
<i>Figura 10: Población por Grupos de edad 2012.</i>	<i>32</i>
<i>Figura 11: Índice de Dependencia Demográfica 2002 y 2012.</i>	<i>33</i>
<i>Figura 12: Índice de Adultos Mayores.</i>	<i>33</i>
<i>Figura 13: Población según Etnia.</i>	<i>34</i>

2.4	INDICADORES SOCIALES.....	35
	<i>Figura 15: Hogares indigentes y pobres no indigentes, 2009.</i>	37
	<i>Figura 16: Hogares con mujeres jefa de hogar.</i>	38
	<i>Figura 17: Ingreso Monetario Promedio de hogares 2009.</i>	39
	<i>Figura 18: Indicador de hacimiento de hogares 2009.</i>	40
	PROBLEMA	42
	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	43
	OBJETIVO GENERAL.....	43
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	43
	METODOLOGÍA	44
	ETAPAS 1: RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	44
	ETAPA 2: SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	44
	ETAPA 3: SUJETO DE INVESTIGACION E INFORMANTES CLAVES.....	44
	ETAPA 4: INSTRUMENTOS DE OBSERVACION	45
	ETAPA 5: ANALISIS Y DISCUSION DE LA INFORMACION RECOPIADA	47
	RESULTADOS Y ANALISIS DE DISCUCIÓN	48
1.	Entrevistas Presenciales (<i>E: Entrevistado</i>)	48
1.1	Importancia regional.....	48
1.2	Aportes de la Incubadora	50
1.3	Aportes para la Universidad	51
1.4	Necesidad para la Región.....	52
1.5	Ventajas y desventajas para la Universidad	53
1.6	Áreas de desarrollo productivo.....	55
1.7	Aplicación de la Triple Hélice	57
2.	Entrevistas vía correo electrónico (<i>I: Incubadora</i>).....	58
2.1	Años de funcionamiento.....	58
2.2	Financiamiento.....	58
2.3	Dependencia y funcionamiento	59
2.4	Contraloría Interna	59
2.5	Auditados por la controlaría interna y/o externa.....	59
	CONCLUSIONES	60
	REFERENCIAS	62

ANEXO 1	64
ENTREVISTAS PRESENCIALES	64
Secretario Regional Ministerial de Economía Valparaíso	64
Director Regional SERCOTEC Valparaíso	69
Director Regional CORFO Valparaíso	76
Pro-Rector Universidad de Valparaíso	86
Director de Vínculos y Cooperación Internacional Universidad de Valparaíso	102
ANEXO 2	108
ENTREVISTA VÍA CORREO ELECTRÓNICO.....	108
Encabezado correo electrónico genérico	108
Incuba Unap - Universidad Arturo Prat	109
Incubatec - Universidad de la Frontera.....	111
Asoincuba - Universidad de La Serena	113
ANEXO 3	115
Bases de postulación CORFO “Innova Chile” Operación de Incubadoras de Negocios.....	115

RESUMEN

Las Incubadoras de Negocios nacen debido a la necesidad de entregar apoyo profesional al desarrollo de los emprendimientos. En este caso se quiere evaluar la importancia para la Universidad de Valparaíso - dada su amplia gama de disciplinas, su rol formador y social - de implementar una Incubadora de Negocios, considerando que deberá facilitar y promover la utilización productiva del conocimiento generado en el entorno académico, a través del apoyo para la creación de pequeñas empresas innovadoras.

La presente investigación pretende analizar la posibilidad de que la Universidad de Valparaíso desarrolle una Incubadora de Negocios, con el objeto de establecer un vínculo con su entorno y contribuir en el desarrollo económico de la Quinta Región. Utilizando una estrategia metodológica con enfoque cualitativo y alcance de comprensión.

Al aplicar los instrumentos de investigación en la presente tesis, y luego de analizar cada una de las categorías: la factibilidad técnica y operacional se concluye necesaria la creación de la Incubadora de negocios en la Universidad de Valparaíso, pues otorgaría beneficios para la región como para la misma Universidad al desarrollar un rol primordial de asesoramiento al emprendimiento del mini, micro y mediano emprendedor, que tienen relación con los ejes productivos existentes y proyectados de la región ERI (Estrategia Regional de Innovación). Por otro lado se potenciaría la vinculación entre el mundo emprendedor, la universidad y el estado, cumpliendo con la triple hélice, logrando así cumplir con los parámetros establecido por la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), cuyo principal objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

MARCO TEÓRICO

ANTECEDENTES GENERALES

Para obtener una mirada contextualizada de los distintos escenarios en que se desarrolla el mundo de las incubadoras y además poder establecer claramente la factibilidad del proyecto presentado, el marco teórico estará dividido en dos áreas, la primera explicará qué son las incubadoras, sus orígenes, estructura, funcionamiento, clasificación y modalidad. La segunda área dará cuenta de la relación e importancia entre la Universidad, el Estado y las Empresas, la que se conoce como Triple Hélice; es en esta relación donde se demuestra la relevancia y vinculación que se obtendría entre la Universidad y la Región, además de establecer la necesidad de desarrollar la incubadora universitaria.

1. LAS INCUBADORAS, SU GÉNESIS, DESARROLLO Y APLICACIÓN

1.1 CONCEPTOS BÁSICOS

Aunque la presencia de las incubadoras en el ámbito de los negocios es cada vez más frecuente, no es posible encontrar una única definición de “incubadora” que se adopte como la única y verdadera; principalmente porque no existe ninguna definición que sea tan amplia y capaz de abarcar toda la diversidad de instituciones que tienen como objetivo el entregar su apoyo a los emprendedores en la puesta en marcha de sus más variados negocios y que se autodenominan incubadoras de negocios.

1.1.1 Definiciones de Incubadoras

Definición 1: Es un instrumento de desarrollo económico cuya misión principal es producir negocios que sean financieramente viables y autónomos. Estas empresas deben además generar empleos, fortalecer las comunidades y dar vida a las economías locales y nacionales, (European Business Incubation Association).

Definición 2: “Una incubadora proporciona su experiencia en gestión financiera, operacional y gerencial, así como las instalaciones, a negocios de Internet y de tecnologías relacionadas que se encuentren en su etapa de formación”. La NBIA confirma esta definición sin limitarlo a “negocios de Internet y de tecnologías relacionadas” (European Business Incubation Association)

Definición 3: “Entidad que pone a disposición de empresas – normalmente en formación o recién creadas – un *ambiente protegido* en el que puedan desarrollarse con más seguridad que estando directamente en el mercado, constituyendo una estructura de acogida temporal que ofrece espacios, ayuda y servicios adaptados a las necesidades específicas de las empresas en fase de creación o en formación” (“incubadoras de negocios”, como la que propone el Instituto de Investigación Tecnológica de Chile, INTEC-Chile)

Definición 4: Las incubadoras de negocios pueden también ser organizaciones como las universidades, institutos de investigación, etc.; cuyo mayor aporte radica en la capacidad que tendrían para detectar y potenciar ideas emprendedoras e innovadoras para otorgarles asesoría especializada de alto nivel académico y profesional, con una infraestructura física propia, con redes de contacto, acceso al financiamiento o la búsqueda de financiamiento a través de sus convenios firmados con distintos organismos públicos y/o privados y capacitación continua que realizan en un ambiente empresarial estimulante.

Considerando las definiciones mencionadas, se puede afirmar que los servicios básicos mínimos que una organización debe proporcionar para ser considerada como una incubadora, son:

- a. Asistencia en gestión administrativa y operacional
- b. Acceso a financiamiento
- c. Infraestructura física

Sin embargo, estos servicios son demasiado específicos para abarcar los múltiples modelos de incubadoras que existen. Por este motivo, se debe definir de una forma más amplia y que abarque los diversos modelos de incubadoras, enfatizando en la característica principal de una incubadora, el ambiente protegido, entendiéndose éste, en la actualidad, como una modalidad física o virtual. Por lo tanto, mientras una empresa permanezca incubada estará protegida de las fuerzas directas del mercado, las que podrían significar su fracaso durante su vulnerable etapa de introducción. (Dubó 2004)

La gran mayoría de las incubadoras se crean con la premisa: de ayudar a crear empleos y crear empresas rentables. Por razones históricas, la mayoría de las incubadoras son instituciones sin fines de lucro, y sus costos son soportados por gobiernos - locales o nacionales - que desean estimular el desarrollo emprendedor, la generación de empleos, el desarrollo de una economía sana.

Las micros, pequeñas y medianas empresas aportan dinamismo a la economía de las naciones. Las empresas que hoy nacen serán las grandes empresas dentro de algunas décadas. Una porción importante del PIB de los países, así como de los empleos generados en cualquier economía corresponden a Pymes. Donde se desarrollan incubadoras es un elemento clave en el ecosistema universitario. Muchas incubadoras tienen un origen junto o asociado a alguna universidad, como vehículo para convertir en proyectos reales el conocimiento académico-científico de ahí la importancia y relevancia que cobra la necesidad de que la Universidad tenga su incubadora de negocios.

1.2 ANTECEDENTES INICIALES (Ruiz Rodríguez 2013)

Los primeros indicios de lo que hoy conocemos como incubadoras de empresa se remontan a la década de los años 50, en Estados Unidos, específicamente en Silicon Valley, California, a partir de las iniciativas de la Universidad de Stanford, la cual creó un parque industrial y, posteriormente, un parque tecnológico (Stanford Research Park), con el objetivo de promover la transferencia de tecnología desarrollada en la Universidad hacia las empresas y la creación de nuevas empresas intensivas en tecnología, principalmente del sector electrónico. El éxito obtenido con esa experiencia estimuló la replicación de iniciativas semejantes en otras localidades, dentro y fuera de los Estados Unidos.

En Europa

Las incubadoras surgieron inicialmente en Inglaterra, subsidiadas por la British Steel Corporation, que estimuló la creación de pequeñas empresas en áreas relacionadas con la producción de acero. En Europa occidental, los gobiernos locales, las universidades e instituciones financieras se reunieron para evaluar el proceso de industrialización de las regiones poco desarrolladas o en fase de declinación debido a la recesión de los años setenta y ochenta. La motivación era de naturaleza económica y social, vislumbrando la creación de puestos de trabajo, generación de renta y desarrollo económico. Las incubadoras europeas fueron concebidas, por tanto, dentro de un contexto de políticas gubernamentales que tenían el objetivo de promover el desarrollo regional por lo que además de empresas orientadas a nuevas tecnologías, incorporaron empresas de áreas tradicionales de la economía.

En Latinoamérica

El país más avanzado en el desarrollo de incubadoras de empresas es Brasil, que comenzó a trabajar en incubación en 1984 cuando se crearon cinco fundaciones para realizar transferencia de tecnología de las universidades al sector productivo. A

finés de ese año se estableció la primera incubadora de negocios (empresas), que fue también la primera de América Latina. En 1987 se crea ANPROTEC (Asociación Nacional de Entidades Promotoras de Emprendimientos Innovadores) con el objetivo de articular el proceso de creación de incubadoras de negocios. En 1991 el SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas) comenzó a apoyar la creación de nuevas incubadoras a través del financiamiento de estudio de viabilidad técnica, capacitación y apoyo financiero, como una alternativa dentro de sus proyectos de fomento a la creación de MYPES. Actualmente existen cerca de 300 incubadoras de empresas en todo Brasil.

En Argentina

Existen 33 incubadoras de empresas y 22 parques tecnológicos, pero las condiciones económicas que generó la crisis financiera afectó seriamente la operatividad de estas, adicionalmente, la falta de un sistema de apoyo económico y de capital semilla ha dificultado hasta el momento el desarrollo de una red eficiente de incubación.

En Chile

La aparición de las incubadoras de negocios o incubadora de empresas partió a fines de la década de los ochenta, ingenieros del Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), institución dedicada al fomento productivo, y funcionarios del Municipio de La Cisterna iniciaron la tarea de crear un organismo que tuviera por finalidad acoger a potenciales empresarios, desarrollar sus habilidades emprendedoras y consolidar su negocio, desde el punto de vista de su capacidad negociadora, procesos productivos, administrativos y evolución de su patrimonio.

En esa tarea SERCOTEC aportó la concepción técnica del proyecto y el municipio concurrió con un inmueble inicialmente destinado a una escuela, el cual se encontraba en desuso. Más aún, el Municipio adaptó la antigua escuela para que pudiera ejercer como incubadora de negocios, conforme al diseño y especificaciones técnicas propuestas por SERCOTEC.

El 19 de enero de 1990 fue suscrito un convenio en el cual el municipio entregó en comodato gratuito el inmueble a SERCOTEC, institución que, por su parte, asume el compromiso de administrar y promover en él la actividad de los microempresarios que califican para ser incorporados al proyecto.

Posteriormente, nuevas incubadoras han ido surgiendo, siendo la más antigua **Santiago Innova** creada por el Municipio de Santiago con el apoyo de la comunidad Económica Europea y el ayuntamiento de Barcelona. En sus catorce años de operación, esta incubadora ha prestado asistencia a cerca de 9.000 iniciativas empresariales, incubando a 70 nuevas empresas.

Además en Chile se ha promovido un modelo de incubación basado en las **universidades**, bajo este esquema se han creado veintiuna incubadoras, de estas las más exitosas son **Octantis**, de la Universidad Adolfo Ibáñez y el **Instituto 3IE** de la Universidad Técnica Federico Santa María. Cada una ha conseguido generar cerca de 20 empresas.

En la Sexta Región, la Municipalidad de Rancagua realizó un intento por crear una incubadora de negocios orientada a la generación de pequeñas empresas manufactureras, sin embargo el modelo de incubación implementado presenta limitaciones para generar el flujo de proyectos requeridos y políticas poco claras de graduación de las empresas incubadas, hicieron que estas se negaran a independizarse de la incubadora, lo cual impidió la entrada de nuevos proyectos.

1.3 EN LA ACTUALIDAD (Fernández María Teresa – Blanco Jiménez F.)

Las Incubadoras actuales, se configuran en la década de los setenta, nuevamente en los Estados Unidos a partir del final de esta década y principios de los ochenta. La experiencia internacional del concepto Incubadora ha sido exitosamente aplicada en todo el mundo, pero Estados Unidos es ciertamente la nación más avanzada en la creación y operación de incubadoras de empresas, según estimaciones de la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas (NBIA) en 1980 existían 80

incubadoras en todo el país, cifra que aumentó a cerca de 500 el año 1994, actualmente existen cerca de 1000 incubadoras. Entre los años 1995 y 2000 la tasa de creación de incubadoras era de una por semana.

Actualmente es posible encontrar programas de incubación empresarial en prácticamente todas las principales economías del mundo, así como también en muchos países en desarrollo, como por ejemplo China, India, México, Brasil, Turquía y Polonia, entre otros.

Las Incubadoras de negocios ofrecen asesoría en las cinco áreas funcionales por medio de consultores especializados para el desarrollo del Plan de Negocios.

1.4 SERVICIOS QUE PRESTA UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS

Los servicios prestados se resumen en las letras: F.M.I: Financiación, Management, e Infraestructuras.

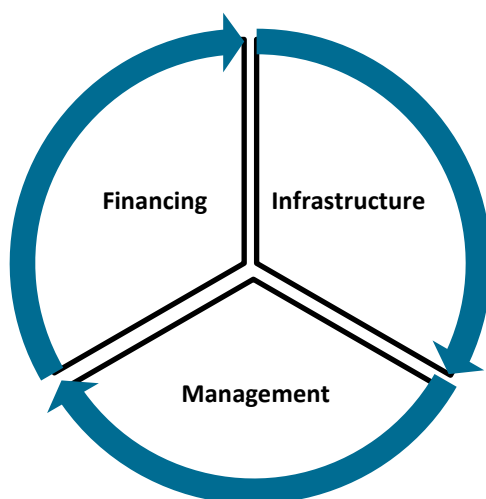


*Figura 1: F.M.I: Financiación, Management e Infraestructura
Elaboración propia*

Ofrecen servicios a emprendedores que buscan iniciar o expandir sus operaciones, ofreciendo desde el apoyo para lograr:



*Figura 2: Servicios que presta una Incubadora
Elaboración propia*

Estos servicios permiten ir reduciendo los costos iniciales y bajar los riesgos, lo que permite a los emprendedores enfocar gran parte de su energía en construir negocios exitosos. Igualmente facilitan recursos para la formación de equipos, tutoría, educación, contactos con inversores, consultores, y otros emprendedores.

También, las incubadoras de negocios proporcionan apoyo y asesoría personalizada, capacitación en puntos débiles, diagnósticos de la empresa, contactos y redes de negocios. Algunos apoyos institucionales pueden ser:

- **Apoyo estratégico**

Es decir apoyo a la dirección de empresa, acceso a consultores expertos, acceso a consultores internos.

- **Apoyo financiero**

Acceso a guías de fuentes de inversión. Marketing y prensa.

- **Apoyo con la red de contactos**

Referencias con posibles clientes, detección de oportunidades, contacto con personas, empresas y organismos con el apoyo nuestro personal, servicios internos de bases de datos.

- **Apoyo humano**

Acceso a consultores profesionales y adscritos a universidades o escuelas de negocios, bases de datos con currículum de posibles empleados, de selección y contratación de personal.

- **Apoyo de asesoría legal, contable y financiera**

Gestión y mensajería interna, Bases de datos internas y acceso a aquellas con que se tengan suscritos, convenios de colaboración. Esto se refiere a los apoyos institucionales externos, es decir aquellos apoyos que se irán implementando una vez que se suscriban convenios de coordinación y colaboración de diversos organismos: cámara de comercio, convenios académicos, escuelas de negocios, entre otros. Capacitación en Planes de Negocio y Marketing Contacto con fuentes de financiamiento Servicios informáticos: conexión a Internet, software y herramientas de uso común, periféricos (impresora, fax, etc.) Espacio de oficina Recepción Teléfono Vigilancia, limpieza, Salas de reuniones, videoconferencia Seguimiento Redes de contactos.

Toda incubadora debe buscar su público objetivo y brindar servicios de Excelencia que sean de valor para ese público. Los incubados preferirán ser incubados por incubadoras que les den los mejores servicios ajustados a su realidad, a sus mercados, a sus necesidades específicas. (Quiroga 2007)

1.5 LOS PROCESOS DE INCUBACIÓN

El proceso de incubación de un negocio propiamente tal está formado por 3 etapas:



Figura 3: Modelo de Incubación



Figura 4: Administración Incubación de empresa, Perdomo Mejía
San Pedro Sula, Honduras, 2012

Proceso detallado con las diferentes relaciones que se producen desde que se piensa una idea hasta cuándo esa idea se transforma en una empresa y su posterior seguimiento para determinar si la empresa está madura para liberarla de la incubadora y dejar que siga funcionando independientemente.

En relación al tiempo que se destina para el acompañamiento y procesos de incubación de negocios estará determinado por el grado de tecnología de cada proyecto, por la innovación de cada proyecto y por los recursos a utilizarse. Por lo tanto, el tiempo de cada fase también es evaluado, calculado y determinado de manera individual.

1.6 TIPOS DE INCUBADORAS

Un informe realizado a comienzos de 2002 para la Comisión Europea (**Centre for Estrategy 2002**), identifica la evolución del concepto y especialmente del modelo de incubadora de negocios desde principios de los años 80 a la actualidad. Se destaca que a lo largo de este período se fueron manifestando diferentes modelos que se encuentran en plena vigencia, aunque el inicio de las incubadoras en distintos países ha sido dispar y no ha seguido la misma evolución.

El informe postula que hacia mediados de la década del 90 se pasó de un modelo de incubadoras multipropósito, que se había gestado desde principios de los años 80, a uno de incubadoras especializadas por sectores. Luego, a fines de la década de los 90 las tendencias que se han identificado se encuentran relacionadas con las denominadas incubadoras virtuales y de la nueva economía (*new economy incubators*). Se entiende por incubadoras multipropósito las que facilitan el desarrollo económico promoviendo las vocaciones emprendedoras, de innovación, las oportunidades de empleo y el crecimiento. En general este tipo de iniciativas están apoyadas y manejadas directamente por autoridades locales o nacionales dada su capacidad de generar desarrollo y mayor bienestar. En cuanto a las incubadoras especializadas, éstas han surgido mayoritariamente asociadas a alguna universidad u organismo privado que se encuentra especialmente interesado en generar desarrollo en alguna área específica de conocimiento. Por su parte, las incubadoras virtuales y las de la nueva economía se encuentran estrechamente relacionadas con el capital de riesgo privado (*capital venture*), manifiestamente con ánimo de lucro (*for profit*) y con áreas tales como la alta tecnología e Internet.

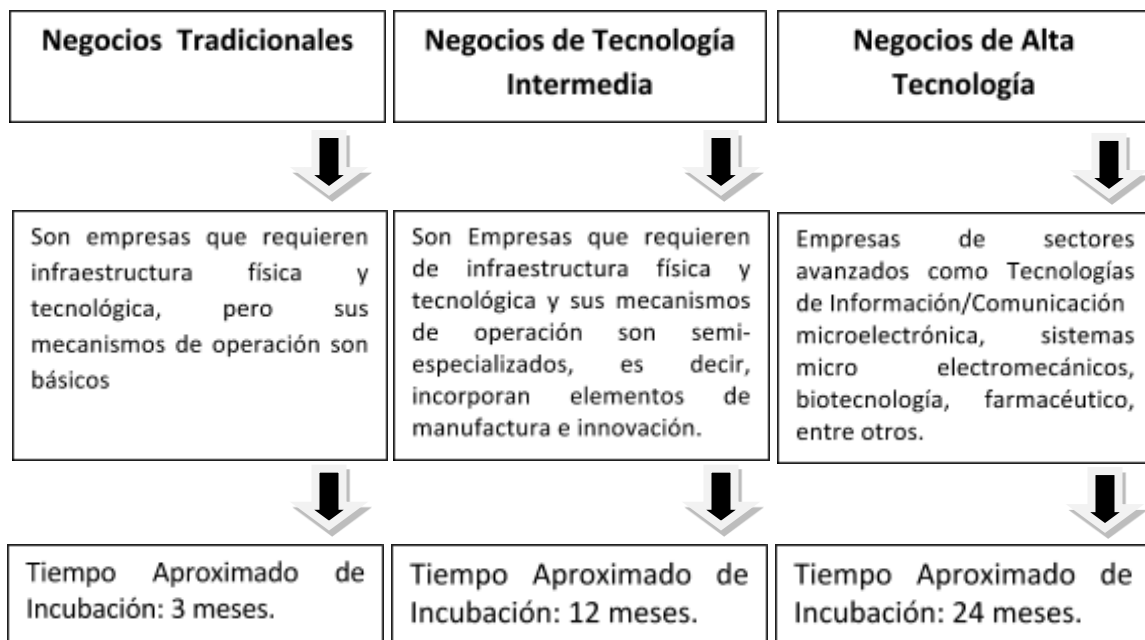


Figura 5: Tipos de Negocios en las Incubadoras
Elaboración Propia

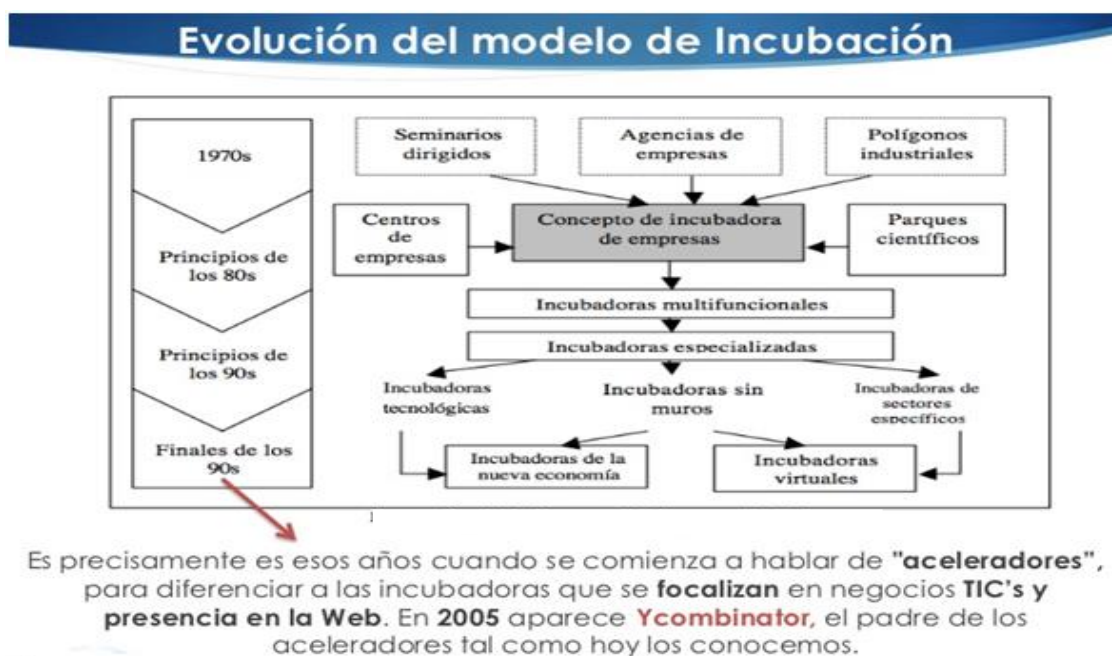


Figura 6: Comisión Europea. DG Empresa 2002

1.7 CLASIFICACIÓN DE INCUBADORAS DE EMPRESAS

Tabla 1:

I N C U B A D O R A S D E E M P R E S A S	SEGÚN NATURALEZA DE LOS INCUBADOS	PROYECTOS	Acogen a los emprendedores antes de la constitución de su empresa y ponen a su disposición servicios diversificados y adaptados a sus necesidades (desde Pre-incubación)
		EMPRESAS	Acogen a las empresas después de su creación efectiva y ofrecen servicios, generalmente comerciales, indispensables para el desarrollo de las jóvenes empresas (desde Incubación)
		PRODUCTOS	Ofrecen servicios relacionados con el desarrollo de actividades muy dirigidas a nuevos productos vinculados a nuevas tecnologías
	SEGÚN PRINCIPALES PATROCINADORES	UNIVERSITARIAS	Interesadas principalmente en las oportunidades de capacitación para los estudiantes y transferencia tecnológica
		GUBERNAMENTALES	Auspiciadas por organismos públicos como corporaciones de desarrollo económico sin fines de lucro y gobierno. Se interesan en crear trabajo, desarrollo económico y revitalización de la comunidad en la que se insertan
		PRIVADAS	Interesadas principalmente en la transferencia de tecnología y en las oportunidades de inversión en ciertas empresas.
		HIBRIDAS	Presentan una mezcla de patrocinadores de diversos sectores.
	SEGÚN ORIENTACION	FORTALECIMIENTO	Desarrollan negocios localizados en comunidades deprimidas caracterizadas por altos niveles de desempleo. Estas incubadoras normalmente apoyan compañías cuyos fundadores tienen que superar una falta importante de recursos económicos y educación de tipo comercial.
		TECNOLOGICAS	Apoyan el crecimiento de empresas involucradas en el fortalecimiento tecnológico.
		MIXTAS	Apoyan el desarrollo de todo tipo de negocios como industriales, manufactureras, empresas de la construcción, de ventas al por mayor, distribución y servicios profesionales.
	SEGÚN INCUBACIÓN	FÍSICAS	Proporcionan infraestructura necesaria para albergar a las empresas incubadas
		VIRTUALES	No ofrecen espacio físico a sus incubados. Proporcionan asesoría ya sea vía electrónica o a través de visitas personales.
		MIXTAS	Poseen programas de incubación física y virtual

Fuente: Elaboración propia

1.8 MAPA DE INCUBADORAS EN CHILE



Figura 7: Mapa Regional

Tabla2:

N°	UNIVERSIDAD	REGIÓN	NOMBRE DE INCUBADORA	ENCARGADO	CARGO	EMAIL	TELEFONO
1	Universidad Arturo Prat	Tarapaca	Incuba Unap	Margarita Briceño	Coordinadora	mbriceno@unap.cl	572397419
2	Sede Antofagasta	Antofagasta	Incuba2	Gabriela Montenegro	Directora	gmontenegro@incuba2.cl	552243253
3	Sede Calama	Antofagasta	Incuba2	Héctor Anabalón	Director	gmontenegro@incuba2.cl	552424743
4	Universidad de la Serena	Coquimbo	Asoincuba	Aileen Castillo	Coordinadora	aicastillo@userena.cl	512334718
5	Universidad Técnica Federico Santa María	Valparaíso	Instituto 3IE	Werner Kristjanpoller	Director	comunidad@3ie.cl	322654901
6	Universidad Católica de Valparaíso	Valparaíso	Chrysalis	Walter Rosental	Director	contacto@chrysalis.cl	322273409
7	Universidad Católica del Maule	Maule	Crece	Roberto Rock	Director	crece@creceucm.cl	712223132
8	Universidad del Bío Bío	Bío Bío	Creando	Víctor Mora Padrón	Director	vmora@ubiobio.cl	413111360
9	Universidad de Concepción	Bío Bío	Idea Incuba	Marcelo Vergara	Director	incuba@udec.cl	422207060
10	Universidad del Desarrollo	Bío Bío	UDD Ventures Concepción	Paul O'Toole	Director	caguilar@udd.cl	412268610
11	Universidad de la Frontera	La Araucanía	Incubatec UFRO	Claudina Uribe	Directora	claudina.uribe@ufro.cl	452734109
12	Universidad Austral	Los Ríos	Austral Incuba	Armin Kunstmann	Director	australincuba@uach.cl	632263600
13	Universidad de los Lagos	Los Lagos	Iner	Adolfo Alvial	Director	iner@ulagos.cl	642332869

Fuente, Página del programa de innovación tecnológica de la Subsecretaría de Economía, del Ministerio de Economía de Chile.

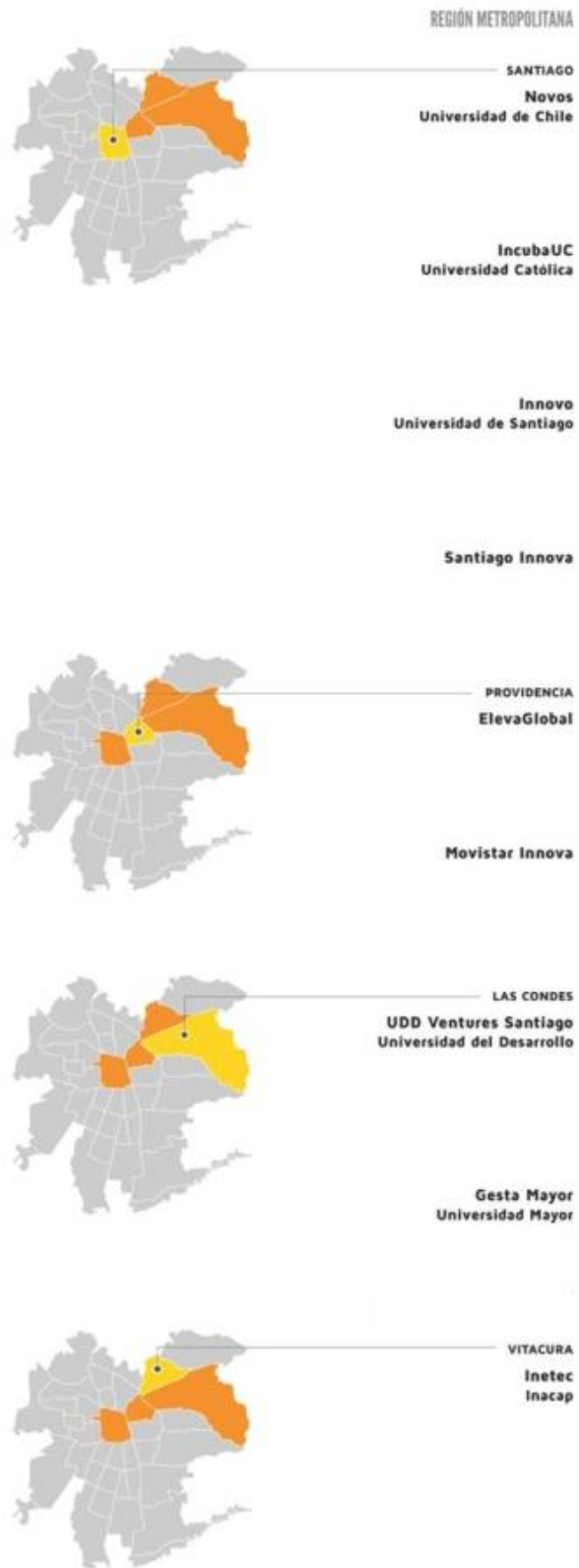


Figura 8: Mapa Región Metropolitana

Tabla 3:

Nº	UNIVERSIDAD	REGIÓN	NOMBRE DE INCUBADORA	ENCARGADO	CARGO	EMAIL	TELEFONO
1	Universidad de Chile	Metropolitana	Novos	Antonio Holgado	Director	contacto@novos.cl	229782000
2	Universidad Católica	Metropolitana	Incuba UC	Marcelo Díaz	Director	contacto@incubauc.cl	223545458
3	Universidad de Santiago	Metropolitana	Innovo USACH	Luis Lino	Director	luis.lino@innovo.usach.cl	227184715
4	Corporación Santiago Innova	Metropolitana	Santiago Innova	Alvaro Bustos	Director	santiago@innova.cl	227704200
5	Incubadora de Negocios ElevaGlobal SpA	Metropolitana	ElevaGlobal	Iván Vera	Director	contacto@elevaglobal.cl	224984000
6	Centro Movistar Innova	Metropolitana	Movistar Innova	Juan Carlos Martinez	Director	movistarinnova@movistar.cl	223394618
7	Universidad del Desarrollo	Metropolitana	UDD Ventures Santiago	Paul O'Toole	Director	caguilar@udd.cl	223279266
8	Universidad Mayor	Metropolitana	Gesta Mayor	Felipe Camposano	Director	redes@gestamayor.cl	223281192
9	INACAP	Metropolitana	Inetec	Sandra Espinoza	Director	sespinozap@inacap.cl	224298250

Fuente, Página del programa de innovación tecnológica de la Subsecretaría de Economía, del Ministerio de Economía de Chile.

A lo largo del país, existen más de **20 incubadoras de negocios** (*Programa de Innovación tecnológica 2012, de la Subsecretaría de Economía del Ministerio de Economía de Chile <http://www.innovacion.cl>*) en donde los emprendimientos tienen la posibilidad de acelerar su crecimiento, hacerlos escalar y convertirlos en proyectos exitosos. Se muestran los mapas de incubadoras chilenas indicando las ciudades donde están ubicados y los datos de contacto. La información fue sobre la base disponible en el sitio de Chileincuba.cl (Agrupación)

2. INCUBADORAS: LA UNIVERSIDAD, EL ESTADO Y LAS EMPRESAS

El desarrollo de nuevas formas de generar emprendimientos, ha originado por más de diez años; que las incubadoras de negocios, el desarrollo de spin-off, y la transferencias tecnológicas, sean los puntos más importantes al momento de contribuir en el nacimiento de una idea de negocio.

En la actualidad, la vinculación entre gobierno, universidad y empresa ha permitido relacionarse entre sí, a través de intercambio de conocimientos e ideas, para potenciar el objetivo en común; lo que propicia un ambiente donde estas vinculaciones son consideradas (Revista Nacional de administración 2010) como parte del desarrollo de un país generando nuevos conocimientos.

Esta vinculación universidad, estado y empresa, ha dado origen a un nuevo modelo llamado “Triple Hélice”. Modelo que nos plantea un nuevo paradigma que propicia una misión emprendedora para la universidad. A partir de este enfoque, la noción de universidad emprendedora se ha desarrollado con mucho más importancia, utilizando avances para el desarrollo socio-económico, actividades de patentes, y licencias e institucionalización de actividades spin-off. Esto ha producido un cambio de actitud entre los académicos respecto a la colaboración con la empresa. Los criterios para el éxito de la innovación es más que la creación, de empresas de alta tecnología, es la capacidad de generar crecimiento de las empresas, como los nichos de mercado, generando nuevos grupos, o transformarlos. Las condiciones para la creación continua de alta tecnología y el crecimiento económico pueden identificar y localizar a la organización específica. El objetivo del modelo de la Triple Hélice es la identificación de los mecanismos específicos y las relaciones institucionales, a través de la cual esta transformación se lleva a cabo.

Etzkowitz (2002), afirma que los nuevos arreglos sociales y canales de interacción son necesarios si la industria y el gobierno están unidos por las universidades en economías basadas en el conocimiento. La aparición de la universidad, la empresa y las interacciones del gobierno también puede ser identificado como un factor clave en el desarrollo regional (Etzkowitz & Klofsten, 2005).

Este modelo pretende que el accionar de la Universidad sea un creador de conocimiento, que juega un papel primordial entre la relación empresa y gobierno; y cómo éstos se desarrollan para crear innovación en las organizaciones como fuente de creación del conocimiento. Este modelo es un proceso intelectual orientado a visualizar la evolución de las relaciones entre universidad sociedad, y por otro lado caracterizado por la intervención de la universidad en los procesos económicos y sociales.

2.1 TRIPLE HÉLICE

El concepto de la Triple Hélice esbozado por Etkowitz y Leydesdorff en 1996 propuso una analogía a la Doble Hélice usada en biología molecular, pero en contraste con esta, la Triple Hélice es inestable porque posee intercambios dinámicos entre cada uno de sus componentes: gobierno, empresa y universidad; regenerando elementos innovativos que reestructuran funciones en pos del desarrollo.

El concepto de la triple hélice tiene en su raíz una lógica de crecimiento económico donde los tres componentes de la hélice deben trabajar para la producción de riqueza y mantener una competitividad de la balanza global y asegurar relaciones de mutuos beneficios para obtener resultados entre la investigación y el mercado.

Para integrar las tres esferas institucionales los autores del concepto presentan cuatro dimensiones:

- 1.** Transformación interior de cada una de las hélices
- 2.** La influencia entre hélices
- 3.** La creación de nuevos formatos de redes tri-laterales y organizaciones de las interacciones entre las tres hélices, con el objetivo de generar un proceso innovativo de ideas y tecnologías para el desarrollo.
- 4.** El efecto de los intercambios entre las esferas institucionales que de ellos surgieron en forma espiralada con la sociedad.

Cada una de las hélices puede asumir el papel de otra ya sea creando incubadoras de empresas, organizando la innovación regional (universidad), asumiendo una dimensión

académica, compartiendo conocimiento y calificando a sus empleados (empresa), realizando investigación y promoviendo las mutuas interrelaciones (gobierno). La triple hélice se puede caracterizar como un modelo de evolución de eslabones múltiples donde se establece en fases diferentes el proceso de innovación capitalizándose el conocimiento que genera cada una de las hélices. Sin embargo, este concepto es muy cuestionado, fundamentalmente en los países en desarrollo.

MODELO GRAFICO DE LA TRIPLE HELICE

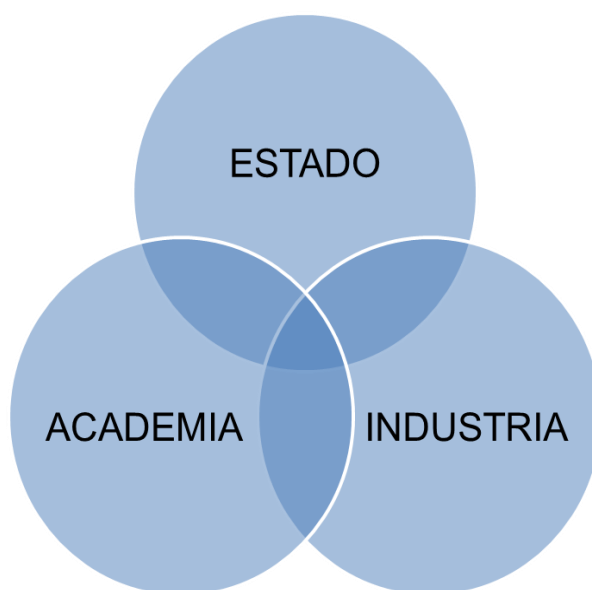


Figura 9: Modelo Gráfico de la Triple Hélice, Helene Giselle Chang Castillo Escuela de Ciencias de la Administración Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

2.2 SECTORES PRODUCTIVOS DE LA V REGIÓN

Economía

La actividad pesquera es notable, con importantes capturas de merluza, congrio, jurel, sardina y corvina, además de los crustáceos, entre los que destacan los camarones. Las capturas las realiza la flota artesanal, con mercado en San Antonio. Hay que reseñar la recolección de algas marinas.

Minera

El principal recurso minero de la región corresponde a la minería del cobre que está representada por el yacimiento subterráneo y Mina a Tajo abierto perteneciente a Codelco Chile, división Andina ubicado en la Comuna de Los Andes. El cobre es trasladado por vía férrea desde Saladillo hasta la División Ventanas de Codelco Chile donde se procesa en la refinería, ubicada a la costa, al norte de la Comuna de Puchuncaví. También hay extracción de oro, plata, molibdeno, zinc y plomo en mineras privadas en el sector cordillerano. La minería no metálica está representada por la extracción de carbonato de calcio y calizas, que dan origen a la industria de cemento de La Calera y al total de la producción nacional de talcos y feldespatos.

Silvoagropecuaria

Los suelos de esta región son favorables para la agricultura y hay suficiente agua de riego que se distribuye a través de canales y embalses. Los más importantes son: el de Peñuelas, Lo Orozco, Lo Ovalle, Catapilco, Chepical, Las Palmas y Pitana. El 30% de la producción agrícola se destina a la agroindustria y el 70% al consumo fresco. Últimamente se ha dado un gran aumento en la exportación, especialmente de uva de mesa. La región aporta el 29,7% de la producción nacional de la uva y el 30% de la producción total de duraznos. También produce kiwis, nectarines, damascos, nueces, almendras y limones. En sus zonas de microclimas produce el 41% del total de paltas del país y gran parte de la producción de chirimoyas. También destaca la producción de legumbres, papas y cultivos orientales como tabaco, maravilla y cáñamo. Ganadería: 109 350 bovinos, 91 080 ovinos, y 56 130 porcinos. Gracias al pino insigne (sectores costeros y en San Antonio), el sector forestal ha tenido un gran crecimiento.

Pesca

A nivel nacional, ocupa el cuarto lugar de captura con 370 000 000 toneladas de pescado veta, jurel y sardina; cerca del 85 % del desembarque pesquero es destinado a la harina de pescado. En el desembarque de moluscos ocupa el segundo lugar; en machas con 3419 toneladas y crustáceos como el camarón (3478 t) y langostino amarillo (2364 t).

Industria

Es la tercera región industrial después de la Región Metropolitana y la del Biobío. Genera el 20% del P.I.B. regional y el 12% de la población económicamente activa se desarrolla en este sector. La mayoría de las industrias se concentran en la ciudad de Valparaíso, gracias a las ventajas comparativas como puerto, centro comercial y financiero. Tiene además industrias de tejido, hilado, vestuario, alimentos, chocolates, confites y tabaco. Viña del mar fabrica productos químico-farmacéuticos y artefactos de línea blanca, papel y carbón además de alimentos, hilados y tejidos. Corea industria ubicada en San Antonio. La refinería de Concon procesa petróleo crudo importado y distribuye los subproductos a la mayoría de la región central del país. Al norte de Quintero está la planta procesadora de cobre de Ventanas, que cuenta con una central térmica. En el sector del valle de Aconcagua, la ciudad de Quillota tiene importantes industrias alimenticias, textiles y de plástico; está unida a la zona de primores agrícolas de La Cruz-La Calera (cemento). Llayllay tiene una industria química y Catemu tiene industria de tabaco y la cercana refinería de cobre chagres. San Felipe y Los Andes además de su industria conservera y de fibras duras, han desarrollado la agroindustria relacionada con el aumento que ha tenido la fruta de exportación, creando empresas similares: empacadoras, bodegas frigorizadas y conserveras. También destaca la industria de tejidos en La Ligua y el puerto de San Antonio. Un reflejo de la importancia industrial y comercial de la zona es que la organización gremial más antigua del país fue fundada en Valparaíso en año 1858, la CRCP.

Comercio

Valparaíso importa toda clase de productos: manufacturas, automóviles, electrodomésticos y maquinaria; exporta principalmente frutales. San Antonio es exportador de cobre, varios productos agrícolas, pesqueros, automóviles, electrodomésticos y maquinaria; también importa cereales. Valparaíso tiene un sistema de comunicaciones que lo une con la capital del país y con los puntos más importantes de Chile. Hasta hace poco, la principal vía de comunicación fue la vía férrea que unía a Valparaíso con Santiago; esta vía fue más tarde reemplazada por el camino que atraviesa el túnel Lo Prado y que une ambas ciudades. La ruta internacional más importante es la que une la ciudad trasandina de Mendoza con Valparaíso, la Ruta CH-60, factor clave para favorecer el intercambio comercial y el flujo de turistas argentinos

que van a las playas de esta región. En invierno esta vía queda bloqueada por la nieve, por lo que se piensa construir un túnel por Juncal que habilitará el paso a Los Libertadores durante todo el año. La provincia y puerto San Antonio se anexaron a la región para formar un complejo portuario que uniera y facilitara la actividad de Valparaíso y San Antonio, pero el camino es un vía indirecta y no directa.

Ámbito forestal

La producción forestal ha cobrado relevancia en el contexto nacional. Las maderas provenientes de la región se destinan principalmente elaboración de madera y en menor medida a la elaboración de celulosa. El 10 % la superficie regional está plantada, de ellos casi el 60 % es bosque nativo, lo demás son plantaciones. El bosque nativo regional está bastante degradado.

2.3 INDICADORES DEMOGRÁFICOS

Nuestro país se encuentra en un proceso de transición demográfica avanzada, esta transición tiene su origen en la disminución de los niveles de mortalidad y natalidad acontecidos en la segunda mitad del siglo XX. A raíz de esto se presentan situaciones como el envejecimiento de la población y la disminución en la proporción de población económicamente activa. El INE ha proyectado para el año 2050 que la población de 60 años y más se aproximará al 30% del total.

Las cifras entregadas por el censo permiten caracterizar a la población en distintos aspectos en un momento determinado y en distintos niveles territoriales ya sean nacionales, regionales o comunales. Se establecen por ejemplo cifras de población total del país, su composición por edades y sexo, además de una serie de otras características más específicas como a qué religión o etnias pertenecen. Del análisis de estas características de la población se pueden determinar además índices como el de masculinidad y el de dependencia demográfica.

Por otra parte las proyecciones de población proporcionan información que permite establecer escenarios futuros probables respecto de la evolución de la

población del país, de esta forma se proporcionan datos que son útiles para la toma de decisiones ante estas situaciones futuras.

Población total 2002 y proyectada 2012 INE

Tabla 4:

Territorio	Año 2002	Año 2012	Variación (%)
Comuna de Valparaíso	275.982	269.446	-2
Región de Valparaíso	1.539.852	1.795.765	17
País	15.116.435	17.398.632	15

Fuente: Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Población por sexo e índice de masculinidad INE

Tabla 5:

Territorio	Año 2002		Año 2012		Índice Masculinidad	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	2002	2012
Comuna de Valparaíso	135.217	140.765	133.873	135.573	96	99
Región de Valparaíso	752.828	787.024	884.387	911.378	96	97
País	7.447.695	7.668.740	8.610.934	8.787.698	97	98

Fuente: Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Población por grupos de edad 2002 y proyectada 2012 INE

Tabla 6:

Edad	2002	2012	% según Territorio 2012		
			Comuna	Región	País
0 a 14	61.983	50.040	19	21	22
15 a 29	70.795	68.779	26	25	25
30 a 44	64.776	56.059	21	20	21
45 a 64	50.188	63.595	24	24	23
65 y más	28.240	30.973	12	11	10
Total	275.982	269.446	100	100	100

Fuente: Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Valparaíso, Región de Valparaíso, País: población por grandes grupos de edad. 2012. % del total.

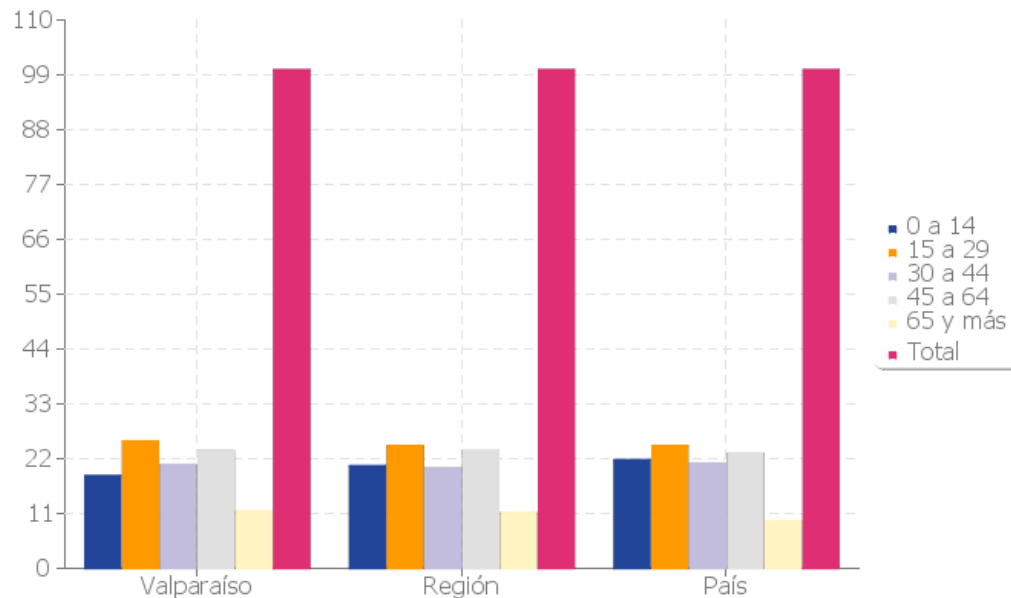


Figura 10: Población por Grupos de edad 2012. Fuente: Elaboración propia en base a Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Índice de dependencia demográfica y adultos mayores INE

Tabla 7:

Territorio	Índice Dependencia Demográfica		Índice de Adultos Mayores	
	2002	2012	2002	2012
Comuna de Valparaíso	49	43	46	62
Región de Valparaíso	52	47	40	55
País	51	46	31	44

Fuente: Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Valparaíso, Región de Valparaíso, País: Índice de dependencia demográfica. 2002 y 2012.

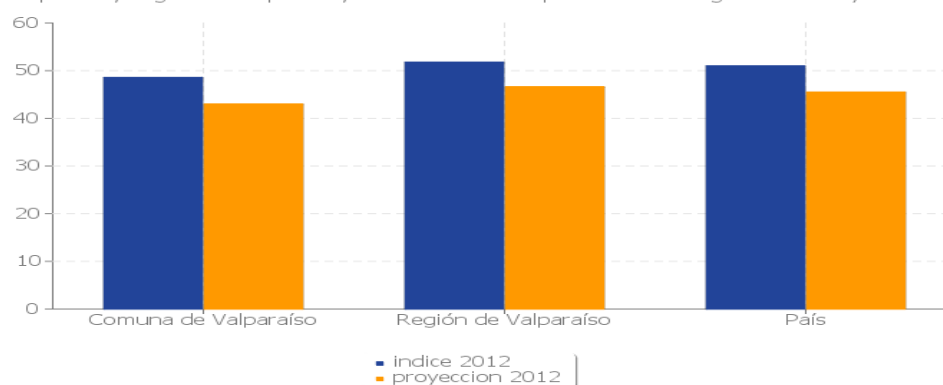


Figura 11: Índice de Dependencia Demográfica 2002 y 2012. Fuente: Elaboración propia en base a Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Valparaíso, Región de Valparaíso, País: Índice de adultos mayores

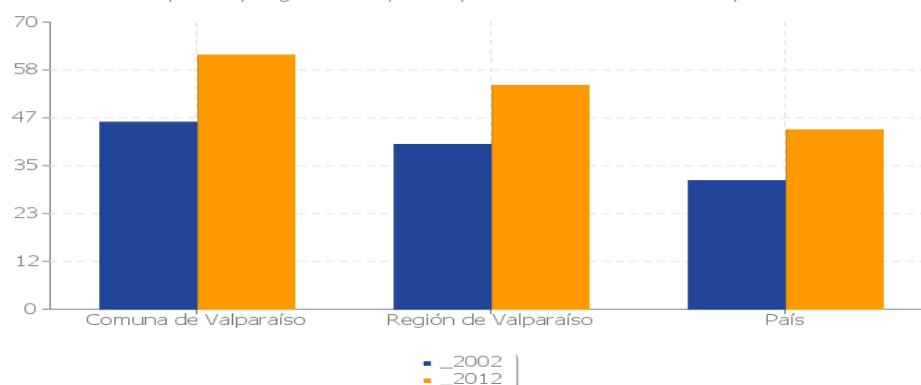


Figura 12: Índice de Adultos Mayores. Fuente: Elaboración propia en base a Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Población según etnia declarada Casen 2003-2006-2009

Tabla 8:

Etnia	Cantidad de Personas			% según Territorio (2009)		
	2003	2006	2009	Comuna	Región	País
Atacameño	0	0	0	0	0	0
Aymara	0	0	251	0	0	1
Mapuche	1.096	6.268	2.262	1	3	6
Rapanui	0	0	0	0	0	0
Otras	263.705	260.391	285.698	99	97	93
Total	264.801	266.659	288.211	100	100	100

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

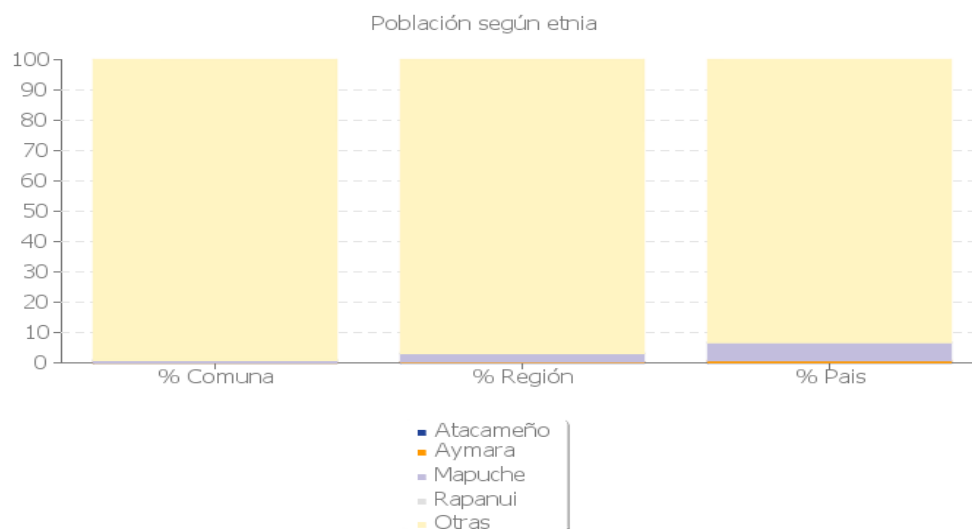


Figura 13: Población según Etnia. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

2.4 INDICADORES SOCIALES

La pobreza en Chile se define a partir de una canasta básica de alimentos, cuyo valor se actualiza según la evolución de los precios. Con ese valor se definen la línea de indigencia y la línea de pobreza (\$32.067 y \$ 64.134, respectivamente para CASEN 2009).

Así definida, la pobreza disminuyó sostenidamente en las dos últimas décadas, desde un 38,6 % en 1990 a un 13,7% en 2006, verificándose una mayor incidencia de pobreza en hogares con jefatura femenina que con jefatura masculina.

Los ingresos monetarios corresponden al conjunto de ingresos, esto es, aquéllos que son producto de trabajo remunerado, y los que provienen de subsidios monetarios desde el Estado.

Una dimensión relevante en la condición social de la población es la vivienda y sus características. Aspectos como la tenencia (propiedad, arriendo), el hacinamiento (relación entre el número de habitantes de una vivienda y su número de piezas) y el allegamiento (vivienda compartida entre uno o más hogares o familias), así como su tipología y calidad (materialidad y estado de conservación de muros, pisos y techo de una vivienda), resultan insoslayables elementos de la calidad de vida de la población.

Población según pobreza CASEN 2003-2009

Tabla 9:

Pobreza en las Personas	2003	2006	2009	% según Territorio (2009)		
				Comuna	Región	País
Pobre Indigente	16.575	7.126	21.063	8	3	4
Pobre no Indigente	36.592	33.843	40.359	15	12	11
No Pobre	211.634	225.690	210.133	77	85	85
Total	264.801	266.659	271.555	100	100	100

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

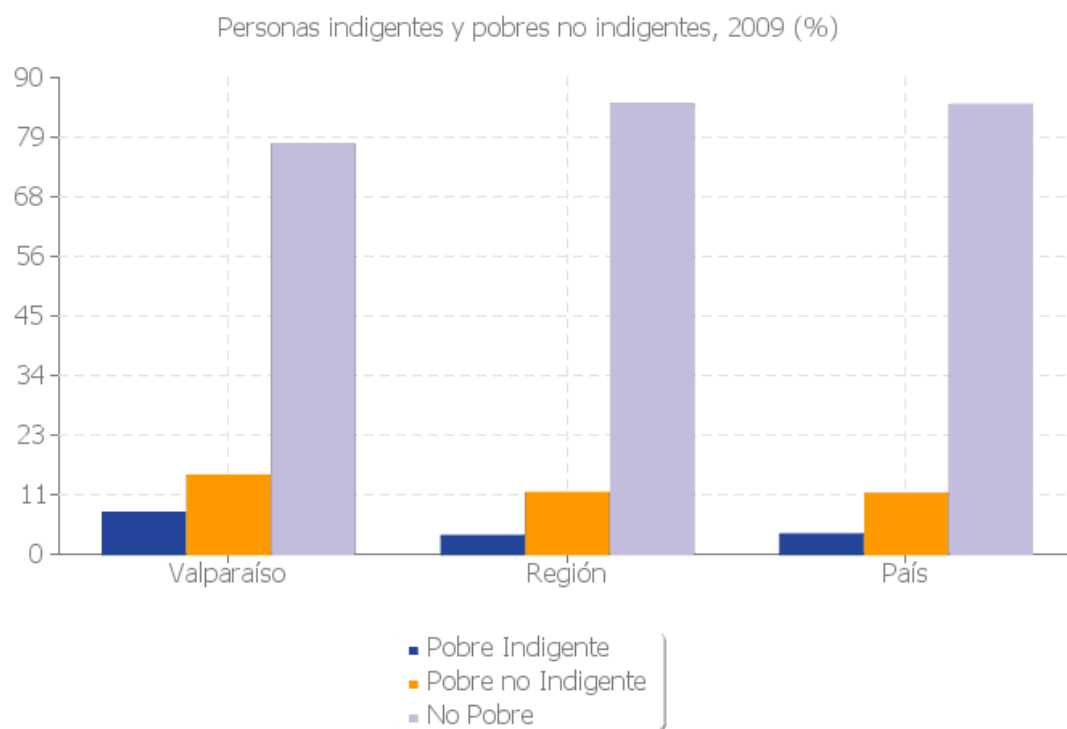


Figura 14: Personas indigentes y pobres no indigentes, 2009. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

Hogares según pobreza CASEN 2003-2009

Tabla 10:

Pobreza en los Hogares	2003	2006	2009	% según Territorio (2009)		
				Comuna	Región	País
Pobre Indigente	3.507	1.989	5.571	7	3	3
Pobre No Indigente	7.601	7.461	8.942	11	9	9
No Pobres	60.316	62.693	64.492	82	87	87
Total	71.424	72.143	79.005	100	100	100

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

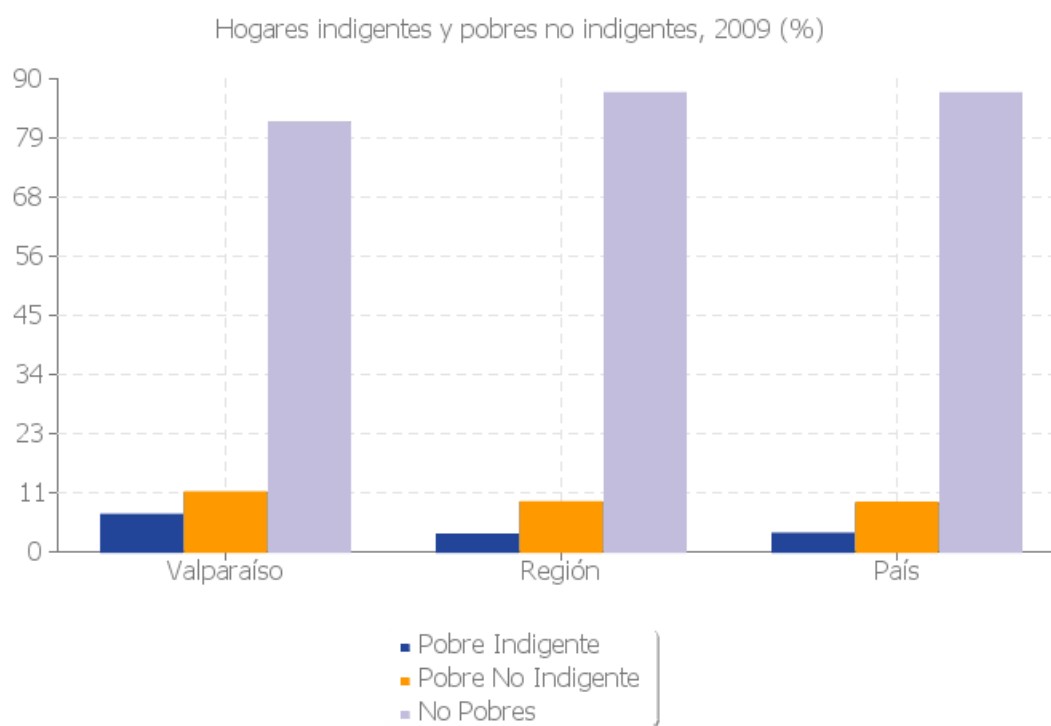


Figura 15: Hogares indigentes y pobres no indigentes, 2009. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

Hogares con mujeres jefas de hogar CASEN 2003-2009

Tabla 11:

Hogares	2003	2006	2009	% según Territorio (2009)		
				Comuna	Región	País
Hogares con Mujer Jefa de Hogar	19.310	25.782	31.474	40	36	33

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

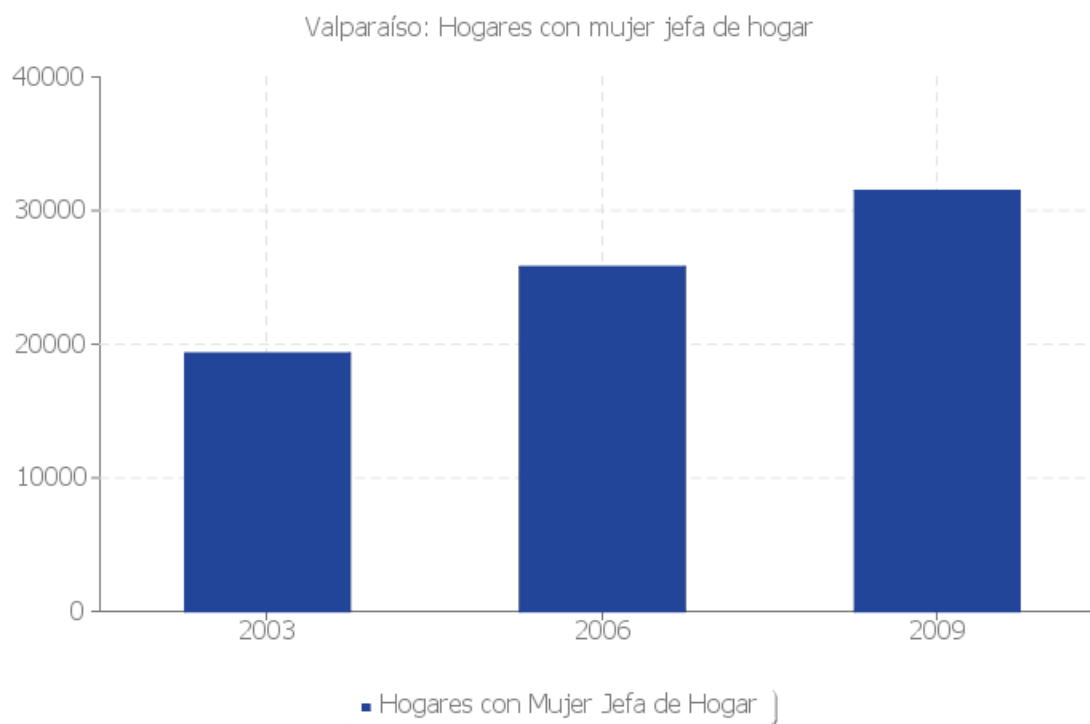


Figura 16: Hogares con mujeres jefa de hogar. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

Ingreso promedio de los hogares CASEN 2003-2009

Tabla 12:

Ingresos Promedios	2003	2006	2009	Región	País
Ingreso autónomo	371.276	539.539	703.954	618.371	735.503
Subsidio monetario	4.666	5.787	16.670	18.133	18.792
Ingreso monetario	375.943	545.326	720.623	636.504	754.295

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

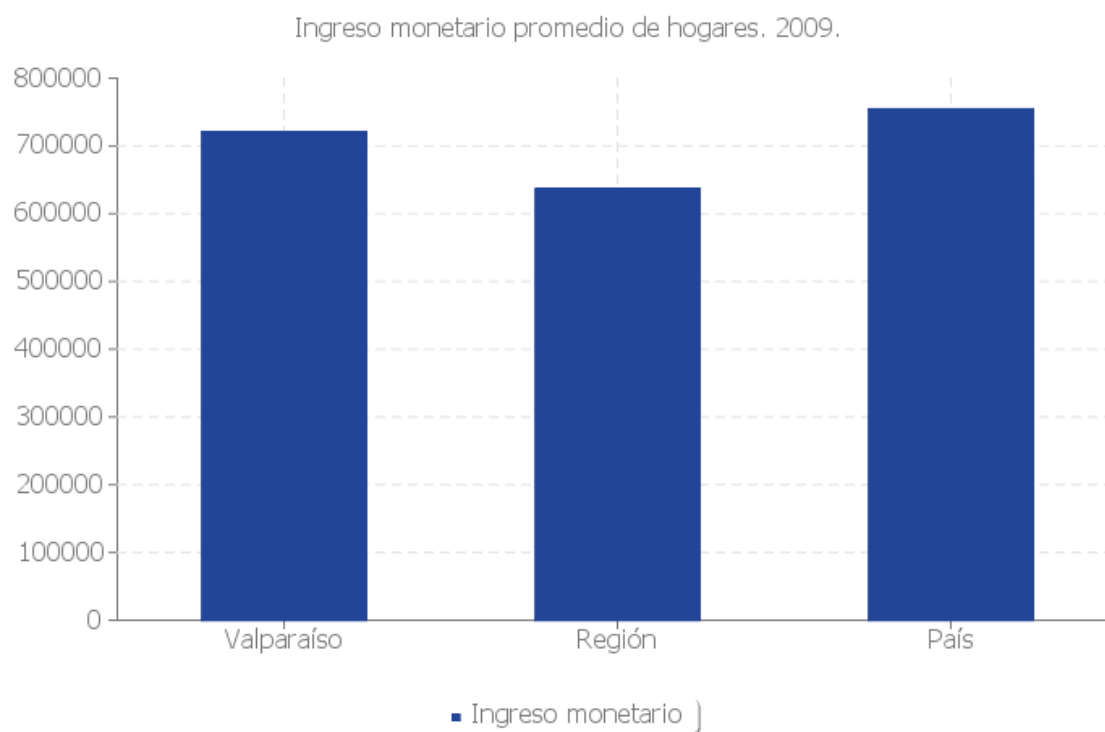


Figura 17: Ingreso Monetario Promedio de hogares 2009. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

Índice de hacinamiento de hogares CASEN 2003-2009

Tabla 13:

Hacinamiento en los Hogares	2003	2006	2009	% según Territorio (2009)		
				Comuna	Región	País
Sin Hacinamiento	69.621	61.943	72.810	92	92	91
Hacinamiento Medio	1.685	9.719	5.849	7	8	8
Hacinamiento Critico	118	481	346	0	0	1
Total	71.424	72.143	79.005	100	100	100

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

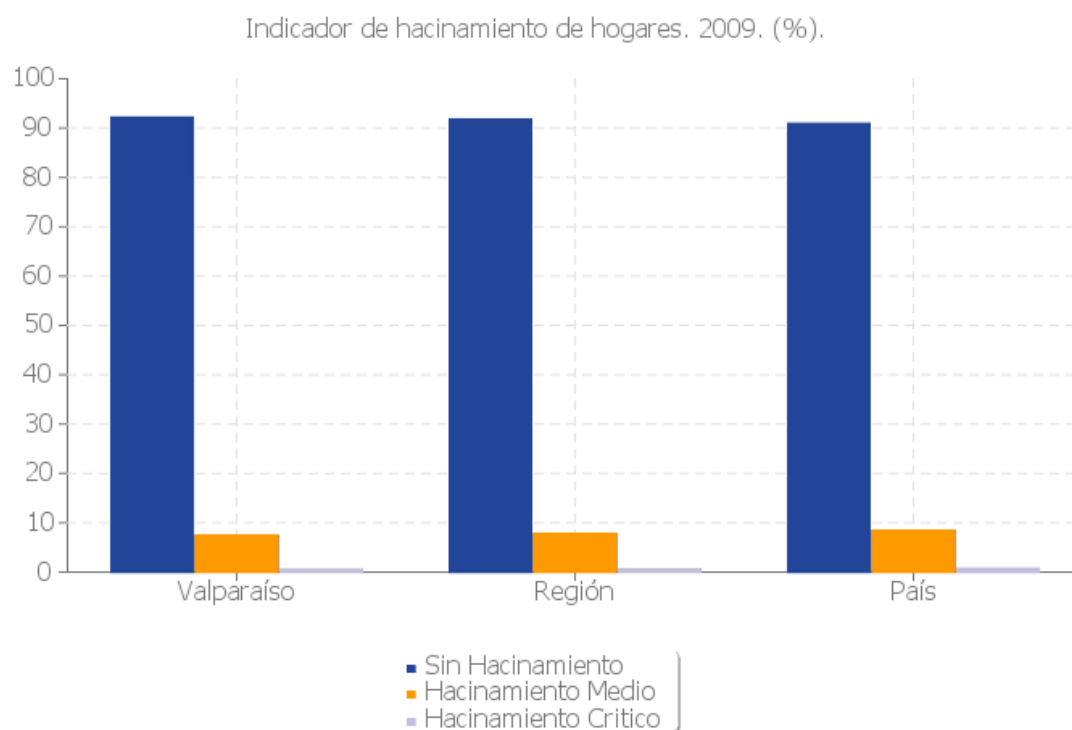


Figura 18: Indicador de hacinamiento de hogares 2009. Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

Índice de allegamiento de hogares CASEN 2003-2009

Tabla 14

Allegamiento en los Hogares	2003	2006	2009	% según Territorio (2009)		
				Comuna	Región	País
Sin Allegamiento Interno	53.941	58.901	62.927	80	83	83
Con Allegamiento Interno	17.483	13.242	16.078	20	17	17
Sin Allegamiento Externo	68.353	70.246	75.154	95	97	95
Con Allegamiento Externo	3.071	1.897	3.851	5	3	5

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), Ministerio de Desarrollo Social.

PROBLEMA

La Universidad de Valparaíso define en su visión aspectos varios, dentro de los cuales, menciona: “Que aporte desde la potenciación de su ubicación en la Región de Valparaíso, al desarrollo regional y nacional”, y se define “Socialmente responsable”, entre otros. Su nombre no ha sido casual, pues lleva el nombre de su ciudad de origen y en su gran mayoría, se asienta en la quinta región, principalmente en el gran Valparaíso, región que de acuerdo al INE Valparaíso, presenta una tasa de desocupación regional estimada de un 7,4% en el último trimestre (diciembre 2014 – Febrero 2015), situación que constata la necesidad imperiosa de generar una herramienta que sea capaz de llevar a la práctica lo establecido en la visión, que es ser un puente de apoyo a la comunidad en su objetivo de vincularse socialmente con su entorno.(“socialmente responsable”).

Una herramienta en Chile que ha demostrado en otras regiones y universidades la capacidad de potenciar el emprendimiento son las incubadoras de negocios, cuyo propósito es potenciar el emprendimiento hacia el éxito con el apoyo de especialistas en las áreas relacionadas con la administración, recursos humanos, jurídico, capacidad de gestión, marketing, administración de recursos y desarrollo del plan de negocios.

Se pretende en este trabajo hacer un análisis y estudio de factibilidad para la implementación de una incubadora de negocios, cuyo propósito es dar soporte necesario a los diferentes tipos de emprendedores en la quinta región (gran Valparaíso) contribuyendo de esta manera a fortalecer el vínculo de la Universidad con su entorno y aportar a crecimiento de la Región.

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Analizar la factibilidad técnica y operacional para la creación de la Incubadora de negocios en la Universidad de Valparaíso.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir las áreas en las cuales el desarrollo de una incubadora de negocios puede contribuir en la región de Valparaíso
- Identificar a los menos dos impactos sociales que se obtendrían con la puesta en marcha de una incubadora de negocios de la Universidad de Valparaíso a la Región.
- Concebir el modelo de incubación que mejor se adapte al contexto de la Universidad para potenciar la cultura empresarial de los estudiantes y fortalecer los emprendimientos.

METODOLOGÍA

La presente investigación tendrá un enfoque cualitativo y alcance de comprensión.

ETAPAS 1: RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

En esta etapa se efectuará la revisión de la información recopilada sobre el tema en estudio.

- Revisión de documentación emitida por organismos facultados por ley.
- Revisión de documentos emitidos por otras entidades.
- Revisión de libros y textos relacionados con el tema a investigar.
- Entrevistas
- Descripción de la situación actual

ETAPA 2: SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN

En cuanto a la sistematización de la información se explicará qué son las incubadoras, sus orígenes, estructura, como funcionan, su clasificación y modalidad de funcionamiento. Por otro lado se dará cuenta de la relación e importancia entre la Universidad, el Estado y las Empresas.

ETAPA 3: SUJETO DE INVESTIGACION E INFORMANTES CLAVES

Sujetos de la investigación, con relación a la creación de una incubadora de negocios e informantes claves:

3.1 Universidad de Valparaíso

- Pro-rector
- Director de Vínculos y Cooperación Internacional

3.2 Gobierno Regional

- Seremi de Economía
- Director Regional de CORFO
- Director Regional de SERCOTEC

3.3 Incubadoras pertenecientes al Consorcio de Universidades Estatales

- Universidad Arturo Prat
- Universidad de los Lagos
- Universidad de la Frontera

ETAPA 4: INSTRUMENTOS DE OBSERVACION

La técnica de recogida de datos aplicada, será el análisis de información recopilada mediante la realización de entrevistas semi-estructuradas presenciales y en los casos que no sean accesibles por la distancia de los sujetos de investigación se realizará vía correo electrónico. La ruta de investigación que seguirá será la siguiente:

4.1 Entrevista semi-estructurada (ver anexo 1)

Objetivo de la entrevista: Obtener información relacionada a la visión que tienen los informantes claves, sobre la implantación de una Incubadora de Negocios en la Universidad de Valparaíso observando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se presentan.

4.1.1 Contacto inicial: Se tomará contacto con el profesional a cargo para programar la entrevista y señalar el contexto de esta.

4.1.2 Entrevista semi-estructuradas: Descritos anteriormente en la etapa 3. Las entrevistas se realizarán de manera presencial preferentemente, según sea la disponibilidad de los informantes claves.

4.1.3 Transcripción de la entrevista realizada: Se efectuará literalmente la transcripción.

4.1.4 Revisión de esta transcripción: Al entrevistado para su aprobación, se enviará el documento transcrito de la entrevista para ser validado por el entrevistado, solicitándole que verifique, cambie, omita o agregue lo que considere necesario.

4.1.5 Realización del informe de las entrevistas: Se preparará el informe de cada entrevista para poder efectuar la discusión de la información.

4.2 Entrevista vía correo electrónico (ver anexo 2)

4.2.1 Búsqueda de Incubadoras pertenecientes al Consorcio de Universidades Estatales: Se realizará una revisión de las incubadoras nacionales existentes relacionadas con el Consorcio de Universidades del Estado de Chile.

4.2.2 Ubicar contacto de Directores o Coordinadores: Página Web, teléfono, Correos electrónicos.

4.2.3 Preparación de cuestionario de preguntas: Confección de cuestionario

4.2.4 Transcripción de la entrevista realizada: Se transcribirá tal como lo comunica el informante.

4.2.5 Realización del informe de las entrevistas: Se preparará el informe de cada entrevista para poder efectuar la discusión de la información.

ETAPA 5: ANALISIS Y DISCUSION DE LA INFORMACION RECOPIADA

5.1 Entrevistar Presenciales

5.2 Entrevistas vía correo electrónico

- Transcribir la información recopilada de las entrevistas, a través de narrativas, para poder facilitar el análisis e interpretación.
- Análisis y Discusión de la información recopilada en las entrevistas, relacionando la información obtenida de los entrevistados
- Levantamiento de conclusiones a partir de la información analizada e interpretada

RESULTADOS Y ANALISIS DE DISCUCIÓN

A continuación se presenta la categorización en virtud de las preguntas realizadas, dando realce a los aspectos más relevantes señalados desde la perspectiva de cada uno de los informantes, para un mejor entendimiento se presentarán por separado para posteriormente realizar el análisis correspondiente, para resolver los objetivos propuesto dentro del marco teórico.

1. Entrevistas Presenciales (*E: Entrevistado*)

1.1 Importancia regional

En este aspecto se da cuenta de la importancia que tienen las Incubadoras, desde la opinión de los entrevistados que manifestaron como relevante el apoyo para la región. No existe una claridad respecto de la cantidad de incubadoras en la región para los entrevistados, salvo el Director de CORFO que está en contacto más cotidianamente con las Incubadoras. Por otro lado, si queda resaltado que para todos los entrevistados las incubadoras tienen un rol importante para la región.

E1: Una Incubadora de Negocios tiene como objetivo, justamente potenciar, apoyar en el desarrollo de la región. Una incubadora, lo que debe es hacer eso, es ayudarlo sobre todo en sus planes de negocios, los emprendedores a veces tienen buenas ideas, ideas innovadoras, tienen nicho de negocios, pero fracasan por justamente, no saben cómo llevar sus flujos de caja, como lograr el equilibrio entre gasto y.. y... y... todos los que son sus gastos operativos para maximizar la productividad que lleva la ganancia, entonces ahí juega un rol central, y yo creo que eee! es! muy muy necesario poder tener una incubadora.

E2: Las incubadoras son claves, sobre todo para la etapa del emprendimiento, las incubadoras así que las valoro altamente.

E3: Evidentemente hay un aporte importante de las cuatro incubadoras que existen en la región el aporte de estas instituciones es significativo fundamentalmente cuando uno empieza a analizar el entramado y la densidad del ecosistema que está instalado en este gran Valparaíso y lo compara con otros ecosistema o el existente en otras regiones, oh! importante también es destacar el rol que han ido jugando estas cuatro incubadoras en distintos aspectos del emprendimiento de innovación en la región.

Creo que también están haciendo un trabajo bien importante a lo mejor a valor escala y de un tipo de emprendimiento distinto, en el primer caso estamos más focalizados en los emprendimientos tecnológicos, los emprendimiento dinámicos, emprendimientos de alto impacto está haciendo a nivel de incubadora social, y como yo les planteaba aquí hay dos incubadoras sociales, tienen un foco que es distinto, porque precisamente están enfocados a emprendimiento, a micro emprendimiento, a emprendimiento con impacto social, o que se busca acá en definitiva es fortalecer buenos negocios en el caso de estas empresas B o empresas con sentido o empresas que tienen por objeto impactar en determinados territorios, determinados individuos y eee! solucionar con ellos problemas o problemáticas que sean de índole social.

E4 :Efectivamente el desarrollo de una incubadora de negocios claro que agrega valor a una región o a cualquiera digamos, Región que las tenga, pero efectivamente lo que agregaría más valor, creo yo en particular a una región como esta es un mayor grado de coordinación entre los actores tanto públicos como privados para que potencien esas incubadoras

E5: Sí, sin duda que las incubadoras de negocios dan valor a la región por que nos permiten digamos emm, captar talentos de los jóvenes que estudian en las Universidades de la región y puedan desarrollar digamos sus propios emprendimientos.

1.2 Aportes de la Incubadora

Para todos los entrevistados las Incubadoras son y deben ser un aporte para las Universidades, esto es, a través del desarrollo de asesorías, desarrollo de la academia, instrumento de emprendimiento y espacios de desarrollos técnicos.

E1: Yo estimo y creo que sería muy muy relevante el poder conectar el desarrollo académico con la realidad en la integración que sea muy dinámica, y una incubadora de negocios es eso, justamente acompañar para desarrollo de las oportunidades definidas por los emprendedores.

E2: La academia tiene la oportunidad de llevar a la práctica todos los conocimientos, todo el traspaso de conocimiento que hace en sus aulas, en sus post grados a través de las, de estas incubadoras, es realizar la parte operativa de la ciencia económica, o no entiendo que las Universidades, que teniendo carreras del área económica no tengan incubadoras o por lo menos el departamento de emprendimiento, desarrollo el emprendimiento y de la microempresa, estamos lleno de universidades, cuando digo que la Universidad lo haga, es operacionalizar ¿con quién? Con sus alumnos y ponerlos en práctica.

E3: Nosotros vivimos en un ecosistema que a mi juicio es uno de los mejores ecosistemas para emprender en Chile. Creo que fundamentalmente cuando nos vinculamos al aspecto emprendedor e innovador, necesariamente nos lleva hacia las escuelas de ingeniería, ahora ellos también es cierto que hacen el primer filtro.

E4: Yo creo que efectivamente emmm.... Las universidades tenemos hoy día reconocida la tercera, la cuarta misión que tiene que ver con la innovación y la transferencia por lo tanto obviamente cuando uno desarrolla un proceso creativo ya sea en el área científica, administrativa o artística, eh! obviamente el proceso de transferencia de instalación de producción de ese servicio es muy relevante, pero

también y desde ese punto de vista el desarrollar una incubadora de negocio te puede ayudar a concretar esos proyectos de la universidad esas transferencia que la universidad puede hacer al medio local y desde ese punto de vista cierto al medio regional

E5: El aporte es que sin duda que permite que nuestros estudiantes, en primer lugar tengan una, tengan una mirada hacia el emprendimiento como una salida posible de empleabilidad, es verdad, claro que no estén pensado en que ellos tienen que salir a buscar trabajo, sino que pueden, no es cierto, ellos mismos generar a partir de su profesión, a partir de su eee, pueden generar un proyecto que le permita generar, digamos el auto empleo, en el sentido del emprendimiento, por lo tanto, creo que ese es un valor importante que podría tener

1.3 Aportes para la Universidad

Los entrevistados lo valoran como una alternativa necesaria, pero que está orientada a un nicho de desarrollo nuevo y que tenga una diferenciación con las que ya existen en la región. Uno de los entrevistados manifiesta que se debe tener presente el marco legal para su desarrollo

E1: ¡Sí! es necesario, además no sobran, ósea el mercado es mucho más amplio de lo que hoy día se puede satisfacer lo que existe, por lo tanto incorporarse va hacer una excelente oportunidad para el desarrollo de la universidad y para los emprendedores que puedan ser ayudados por ella.

E2: Indudablemente, si lo vemos prácticamente, primero para la Universidad la acreditación, para la acreditación de las Universidades es fabulosa

E3: Evidentemente siempre va a ser bueno que existan más alternativas, pero yo creo que es importante que esas alternativas tengan también una identidad, porque si van a estar todas haciendo lo mismo es probable que el modelo no funcione, yo creo que una apuesta interesante, alomejor si se va a generar otra incubadora, que esta tuviera foco y si estamos llevando adelante un programa adelante que se llama: Valparaíso, ciudad creativa, sustentable e innovadora, tal vez sería súper importante e interesante que existiera también una incubadora especializada en poder potencia ese tipo de emprendimientos, ósea emprendimientos que hoy en día estén más vinculados al diseño que estén vinculados al mundo audiovisual, que estén vinculados al mundo de la creatix

E4: Es un poco lo que les comente en la pregunta anterior, la base son todos los obstáculos administrativos que se generan para una institución como la nuestra.

E 5: Absolutamente, porque aquí hay otros factores que están interactuando en esto, por ejemplo, la estrategia de innovación regional la ERI.

1.4 Necesidad para la Región

Hay una opinan común de que sí es necesario para la región y que sería necesaria una nueva, pero que esté orientada a las necesidades de la región, y que se diferencie de las que ya existen. Uno de los entrevistados deja de manifiesto que se debe tener claro el marco legal.

E1: ¡Sí! Necesitamos desarrollar las pyme, tenemos que potenciar sus capacidades técnicas que es lo que no tienen hoy día los emprendedores.

E2: Si la Universidad de Valparaíso se adjudica el centro de negocios, de San Antonio, le va a faltar la primera pata, el primer peldaño, que es la incubadora; tiene allí

que cautiva a sus clientes para traspasarlos al centro de desarrollo de negocios; ¿te fijas? Es la cadena de valor...

E3: Se ve beneficiada claramente, pero con la precisión que le mencione, yo creo que sería importante que tuviese foco, pero tu toma a lo menos tres pilares en lo que quieras perfilar tu trabajo en donde la Universidad este más desarrollada.

E4: Yo creo que se vería beneficiada, como te digo, pero el problema, como les decía antes pa' el caso de las Universidades la problemática es la implementación y ese es nuestro gran problema, por ser una institución pública.

E5: De lo que se trata es de generar, y por eso una incubadora o algo así que permitiera generar este ecosistema que permitiera de alguna manera acompañar desarrollar proyectos y potencial de emprendimiento de jóvenes talentos que salen de las Universidades, esto tiene que partir de antes, no cuando el tipo se está titulando, con trabajo fuera de aula, con trabajo, digamos paralelo.

1.5 Ventajas y desventajas para la Universidad

Ventajas: se potencia la Universidad en el desarrollo académico, se vincula con el medio, sirve con un medio de certificación

Desventajas: Los ajustes normativos a los cuales la Universidad debe ajustarse para poder implementar una incubadora

E1: Potencia y desarrollar el quehacer académico, práctico inmediatamente a los alumnos, la comunidad va a saber que la Universidad está trabajando con personas que son del medio social

E2: Prestigio, certificación, operación, (eee); digamos contribuir al desarrollo de la diversificación de la matriz productiva, trabajo de sus alumnos, practica de sus alumnos, de los últimos grados, de toda el área económica; de auditoría, de ingeniería comercial, de administración de empresas, administrador público, todo; todos allí pueden tener un, un todo lo que tenga que ver con la facultad de ciencias económicas y alomejor quizás otras claro.

E3: Siempre va a ser virtuoso tener una incubadora porque precisamente lo que hace es robustecer e instalar capacidades, robustecer el ecosistema instalado dentro de la Universidad, el ecosistema de emprendimiento e innovación, porque además, vas a acercar a los alumnos necesariamente al emprendimiento y la innovación, vas a inocular en ellos el bichito de estar pensando en emprender, un elemento más que viene a consolidar un ecosistema de emprendimiento e innovación como el nuestro.

E4: Los efectos internos son, nosotros creo que eeee el gran tema es de desde donde, desde cómo se... tendría que hacer unos ajustes normativos importantes, yo creo que las Universidades tenemos que buscar aliarnos con socios estratégicos donde probablemente deberán estar otros actores de la región para constituir estructuras que permitan potenciar esto, es decir, la asociatividad debiera generar la confianza en la región para ajustar actores publico privados.

E5: Efectos internos, tendría yo creo bueno la la el saldar una deuda que tenemos verdad que no estamos focalizando la formación en muchas de nuestras carreras no estamos focalizando la formación en el emprendimiento, estamos focalizando en la formación orientada a la empleabilidad no al autoempleo o al emprendimiento, ¿verdad? Entonces creo que ese es un primer efecto interno que me parece muy potente y el segundo, el efecto externo, tiene que ver con lo que la Universidad pueda realizar en cuanto que eee digamos en cuanto a que poder mostrar resultados de empresa, de proyectos, no cierto, que puedan tener un impacto a nivel regional desde el punto de vista económico, social, cultural etcétera.

1.6 Áreas de desarrollo productivo

En general los entrevistados se refirieron a potenciar las áreas donde la región tiene más oportunidades, donde se puede sustentar y fomentar áreas como lo son; el turismo, sector agroalimentario, en el área de la medicina e industrias creativas, entre otras. Sin duda también mencionaron o dieron énfasis en las fortalezas de la Universidad y que estas en base a sus oportunidades logren cumplir objetivos tanto para los empresarios como para el desarrollo de la misma.

E1: Dos formas de verlos, uno desde la perspectiva de los emprendedores, que el emprendedor plantee su nicho de negocio o donde él visualiza que puede tener una buena opción, la otra línea es irse o seguir las líneas productivas de desarrollo que ya mencionaba, de desarrollo, la región tiene ejes productivos que son el logístico marítimo portuario, el turismo, el agroalimentario, el desarrollo a nivel de las Universidades, también está la minería pero a pequeña escala, todo lo relacionado con la industria creativa, relacionado con todo la gobernanza del agua.

E2: Logística portuaria, transporte portuario, la seguridad, gastronómica turística

E3: CORFO está haciendo un programa súper interesante a largo plazo en industrias creativas y su foco territorial es Valparaíso, nosotros somos la Universidad de Valparaíso, por lo tanto alguna identidad tenemos, ahora mirándonos hacia nosotros tenemos muy buena escuela de Medicina, bueno alomejor potenciemos emprendimientos con el área de la medicina; tercero, tenemos muy buenas Escuela de Diseño, reconocida, alomejor formemos o contribuyamos a formar emprendimiento, desarrollar emprendimientos que estén vinculados con el diseño, con arquitectura, yo creo que sería interesante si se va a generar una nueva incubadora, que tal vez tenga bien acotado el campo de acción y yo siento que si en definitiva si este es muy amplio y muy general se va a perder.

E4: Yo creo que son las áreas de fortaleza de las Universidades, pero probablemente las universidades estamos pensando en cómo volvemos algunos de estos desarrollos en empresas, ósea hay una doble cosa ¿que eres tú? ¿Vas a promover esto? Vas a ser una plataforma de apoyo a lo que el medio te demanda, yo creo que debe ser una cosa mixta ¿no?, que permita que tu desarrolles tus procesos, que también van a impactar en el medio.

En el caso de la Universidad, las áreas que tenemos más competencias para el apoyo porque, se supone que una de las áreas de apoyo va tener que ser en todo el desarrollo de emprendimiento del área administrativa financiera, digamos, bueno eso es las áreas que nosotros deberíamos poner como trancé, como plataforma sobre ese piso y sobre eso tu debieras poner ¿cierto? efectivamente aquellas áreas en las que tenemos más fortalezas para recibir ideas y para llevar ideas, nosotros hoy día tenemos fuerte ingeniería aplicada de la salud, ingeniería aplicada de los alimentos, bioingeniería, nutrición y alimentos, área de ciencias aplicadas a productos y a temas marinos estamos haciendo varias cosas con producción de productos marinos, productos que son derivados de productos del mar ¿no?, este antibiótico que viene de la jibia, y creo que esa es el área más relevante y probablemente la otra área en la que tiene bastante la Universidad que aportar tiene que ver con el área de innovación social.

E5: Están todos los elementos, entonces ahora, todos esos elementos que son competencias los podemos poner al servicio por ejemplo en las cuatro áreas del eje que están en la ERI, que son turismo, agroalimentaria, logística e industrias creativas, ¿verdad? Así que esos podrían ser las cuatro áreas porque están asociadas con la estrategia regional, sin embargo la Universidad tiene otros componentes que podrían contribuir a un emprendimiento a otro tipo de emprendimiento.

1.7 Aplicación de la Triple Hélice

Todos los entrevistados de manera explícita o no, manifiestan que debe existir una alianza entre, la Universidad, el Estado y la Empresa Privada. Más aun, cabe destacar que uno de los entrevistados los señala como obligación aplicar la triple hélice de la OCDE

E1: Nosotros tenemos la obligación de aplicar lo que se llama la triple hélice de la OCDE, en esa línea evidentemente tiene que darse esa sinergia porque no son competitivas.

E2: Las universidades tienen que formar parte de la planificación del eje estratégico de desarrollo regional.

E3: Al alero de la estrategia regional de innovación que es un instrumento que se dictó hace aproximadamente un año, no se ha concretado pero debiera concretarse una gobernanza en donde van a estar representados a lo menos la triple hélice. En el caso de los programas de la CORFO, están todos pensados en esa misma lógica, en la cuádruple hélice en el caso nuestro, con la administración pública, los privados que pueden ser o no empresarios, la academia y la ciudadanía, armar alianzas público-privado ha generado buenos réditos, ha generado buenos resultados y yo creo que debiera considerarse para ir abordando una serie de problemas.

E4: En esta región no es difícil yo creo que tenemos que tener más fuerza, tenemos que tener más confianza, ósea yo creo que por ejemplo ASIVA , los empresarios están asociados bastante, yo creo que es dejar de competir, de competir en mala; debemos competir por la mejor idea, crear esas asociaciones que te permitan y un poquito más de largo plazo, una mirada alomejor de largo plazo, ahí hay mucho que hacer pero en la cual tenemos que estar todos comprometidos, ee! yo creo que ese es un camino digamos, es decir, las universidades tenemos que competir por el mejor proyecto, por

la mejor idea y ese debiera tener financiamiento, no estar preocupados del financiamiento como es hoy día, pero además en la medida que tengamos resuelto nuestros problemas basales que es nuestro rol central que es formar profesionales y mantener la ciencia y la tecnología.

E5: Ósea, claro esa es la triple hélice que se habla siempre, sin duda que es relevante y la ERI tiene un componente de esa naturaleza ósea esta estrategia regional de innovación tiene un componente de gobernabilidad que establece una suerte de consejo de innovación regional en el cual está representado las tres partes de la hélices que es el ámbito del conocimiento, el ámbito de la empresa privada y el ámbito de lo público, así que si pero no duplicaría esfuerzos, me entiendes, utilizaría lo que ya existe.

2. Entrevistas vía correo electrónico (*I: Incubadora*)

2.1 Años de funcionamiento

I.1 8 años

I.2 14 años

I.3 11 años

2.2 Financiamiento

I.1 Apoyo CORFO, mixto, con fondos de apoyo interno y con fondos concursables externos.

I.2 Principalmente aportes CORFO

I.3 Apoyo CORFO

2.3 Dependencia y funcionamiento

- I.1** Depende de la Vicerrectoría de Investigación, Innovación y Postgrado de la UNAP
- I.2** Vicerrectoría de investigación y post-grado, a través de su dirección de innovación y transferencia tecnológica.
- I.3** Vicerrectoría Académica.

2.4 Contraloría Interna

- I.1** Procedimientos de organismos públicos auditables por contraloría
- I.2** Supervisados por contraloría y unidades de seguimiento
- I.3** Si

2.5 Auditados por la controlaría interna y/o externa

- I.1** Los dos tipos de auditorías deben ser consideradas, según proyectos en ejecución
- I.2** Tanto interna como externa (CORFO y SGS por temas de ISO)
- I.3** Si, como toda institución pública.

CONCLUSIONES

El presente proyecto de investigación, se ha desarrollado a través del análisis e interpretación del instrumento aplicado, analizando la factibilidad técnica y operacional para la creación de la Incubadora de negocios en la Universidad de Valparaíso.

De acuerdo a los objetivos propuestos, podemos concluir lo siguiente:

Que las áreas donde la incubadora de negocio de la Universidad de Valparaíso podrá desarrollar su rol de asesoramiento al emprendimiento del mini, micro y mediano emprendedor tienen relación necesariamente con los ejes productivos existentes y proyectados de la región, esto ha sido reafirmado y demostrado en las respuestas obtenidas en las diferentes entrevistas, estas áreas son:

- Sector Turismo
- Sector Agroalimentario
- Sector Marítimo Portuario
- Industrias Creativas
- Administración
- Área de la medicina

Uno de los impactos sociales que se obtendría con la puesta en marcha de una Incubadora en la Universidad de Valparaíso es lograr la interrelación entre el mundo emprendedor y la Universidad en sus diferentes áreas, esta relación se dará de manera bidireccional con el traspaso de nuevas ideas y proyectos por parte del emprendedor y del apoyo profesional que la Universidad le entregaría en la formulación, acompañamiento y ejecución de dicho proyecto. Esta relación permite aumentar la vinculación entre la sociedad y la Universidad.

Otros impactos que se puede observar, es que gracias al apoyo de la Universidad se desarrollaran nuevos nichos de negocios que permitirán a su vez ampliar el número de emprendimientos, desarrollar capacidades intelectuales, contribuir a las políticas de gobierno, establecer alianzas para fortalecer y así contribuir con el programa: Valparaíso, ciudad creativa , sustentable e innovadora.

El mejor modelo para la Universidad en caso de implementar una Incubadora de Negocios, debe estar basado en la triple hélice porque permite establecer la economía del conocimiento e innovación a través de la relación virtuosa entre Empresa, Universidad y Estado; situados en ese contexto, además se logra vincular con el medio (sociedad), lo cual nos pone en un escenario que se conoce como la Cuádruple Hélice, que se basa en la Sociedad del conocimiento y creación de capital social; en donde la comunidad pasa a ser un actor fundamental, su desarrollo es complementario con el de la economía e innovación, basado en el conocimiento interdisciplinario que integra cultura, valores, estilo de vida, relación de medio con comunidades, esto permite a la Universidad cumplir con su rol social mencionado en su visión y además contribuir a las políticas de Gobierno.

El estudio nos indica además que existe una alta y permanente demanda de asesoramiento, generada principalmente, por políticas públicas de apoyo al emprendimiento, por el acceso a fondos disponibles para el emprendimiento, por el crecimiento del país y por la generación de empleo entre otros.

REFERENCIAS

1. Dubó Ite, Henríquez Zepeda, Romero Vivero (2004), “Modelo de Sustentabilidad Financiera para Incubadoras de Empresas: Caso Asociación Universitaria para La Incubación de Negocios Región de Coquimbo, Universidad Católica del Norte, Coquimbo.
2. Ruiz Rodríguez, Ramírez Chong, Rico Ramos, Gutiérrez González (2013), Las Incubadoras de Empresas y El Modelo Mide Snit, Departamento de Sistemas y Computación Instituto Tecnológico de Chihuahua, México
3. Bonilla Monzón, Tamayo Rodríguez (2008); La Importancia del Desarrollo de Las Incubadoras para El Impulso y Crecimiento De Las Mpymes; Instituto Politécnico Nacional Escuela Superior De Comercio Y Administración Santo Tomas; México D.F
4. Quiroga, Muñoz Patricio, Propuesta de una Incubadora de Empresa, Facultad De Ciencias Administrativas y Económicas. Universidad Central Del Ecuador, Quito, Junio Del 2007 Pág. 52
5. Centre For Estrategy Evaluation Services, 2002. “Benchmarking Of Business Incubators”, Europeancomission Enterpraise Directorate General.
6. *Página* Del Programa De *Innovación* Tecnológica De La Subsecretaría De Economía, del Ministerio de Economía de Chile, <<http://www.innovacion.cl>>
7. 85-94 Enero-Junio, 2010 86 Rna Revista Nacional De Administración
8. Triple Hélice, disponible en: <http://www.triplehelice.cl/esp/qs_nombre.htm>.
9. Fuente: Censo 2002 y Proyección de Población 2012, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

10. Nodrizza Incubation Partner, Guía de Buenas Prácticas Para las Incubadoras De Empresas, Contrato 2043849, Sena – Fonade, Bogota, 2005
11. Propuesta De Un Modelo De Incubación De Negocios. González Navarro, López Parra, Aceves López, Celaya Figueroa, Itson México; 2008
12. Parra Bernal León Darío, Argote Cusi Milenka Linneth; Una Mirada A Las Empresas de los Estudiantes y Egresados: El Caso De La Universidad Ean; Coordinadora Del Censo Empresarial, Universidad Ean, Bogotá, Colombia
13. Márquez Fernando, Ríos Rosa De Unpyme... Sistema De Incubación Para El Desarrollo Empresarial de La República de Panamá, Sidep, Panama, 2010
14. West Hartford, Connecticut, U.S.A. The Gold Coast, Queensland, Australia Margery Steinberg University Of Hartford Amy Kenworthy-U'ren Bond University David Desplaces Susan Coleman Robert Golden University Of Hartford, .Una Propuesta del Service Learning Hacia el Desarrollo Económico De La Comunidad: Incubadora De Micro Empresas de la University Of Hartford; West Hartford, Connecticut, U.S.A, 2006.
15. Bases de postulación CORFO “Innova Chile” Operación de Incubadoras de Negocios, www.corfo.cl

ANEXO 1

ENTREVISTAS PRESENCIALES

Entrevista 1

Omar Morales Márquez

Secretario Regional Ministerial de Economía Valparaíso

Buenas Tardes Don Omar

ENTREVISTADOR: Le cuento nosotras somos alumnas de la Universidad de Valparaíso, Carrera de Auditoría Vespertino, estamos tratando de ver la tesis de grado por el lado de la implementación de una Incubadora de Negocio en la Universidad de Valparaíso.

SEREMI: ya!

ENTREVISTADOR: Pero, el fondo no es implementarla si no que ver la factibilidad, cual es la posibilidad que tiene, y porque la Universidad de Valparaíso siendo de la Región, no cuenta con una incubadora de negocio

SEREMI: Como así lo tiene la católica y la Santa María

1. ¿CREE USTED QUE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS DAN VALOR A LA REGIÓN? ¿POR QUÉ?

Haber una Incubadora de Negocios tiene como objetivo, justamente potenciar, apoyar y desarrollar eee!! Un sector económico que es muy relevante que es de la pequeña o mediana empresa o la empresa de menor tamaño, por cuanto justamente son los emprendedores ee! pequeños los que requieren mayor apoyo sobre todo en la fase inicial, esto tiene un efecto multiplicador las empresas de menor tamaño, las Pymes en su contexto son las que mayor empleo dan ee! son muy intensivas en uso de mano de obra, son esencialmente de también muy relacionadas con grupos familiares, tienen la ventaja de ser eee! muy eee! operativa para el desarrollo a! de del bienestar de la

familia, entonces de esa perspectiva nuestra región que tiene muchas potencialidades en los campos económicos, esencialmente es los ejes fundamentales del desarrollo económico de la región, que son el logístico marítimo portuario, que son el turismo, que son el agroalimentario sobre todo en el sector interior, y ee! el todo lo relacionado con el estudio en la zona de Valparaíso – Viña del mar, como ciudad Universitaria, tienen hoy día la posibilidad de recibir y desarrollarse, hay políticas de estado a través de agencias, como; CORFO, SERCOTEC, que están potenciando su desarrollo, pero! ahí viene la urgente necesidad de tener un apoyo, las o los emprendimientos son, tienen lamentablemente el triste record de que uno de cada cuatro fracasan al primer año, eee...!! y eso es producto que justamente no tienen la capacidad o la resistencia económica para mantenerse en el tiempo. Una incubadora, lo que debe es hacer eso, es ayudarlo sobre todo en sus planes de negocios, los emprendedores a veces tienen buenas ideas, ideas innovadoras, tienen nicho de negocios, pero fracasan por justamente, no saben cómo llevar sus flujos de caja, como lograr el equilibrio entre gasto y.. y... y... todos los que son sus gastos operativos para maximizar la productividad que lleva la ganancia, entonces ahí juega un rol central, y yo creo que eee! es! muy muy necesario poder tener un incubadora

2. ¿CUÁL CREE USTED QUE ES EL O LOS APOORTE DE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS PARA LA UNIVERSIDAD?

Ahora a contrarios censos, eeeh! Aquí hay dos miradas respecto la incubadora, desde mi perspectiva (humilde opinión), es que si una universidad y una tan prestigiosa como la Universidad de Valparaíso, ee! decide desarrollar la incubadora va hacer un acierto en dos niveles 1) respecto del desarrollo académico de sus alumnos, porque ahí debiera integrar en la incubadora, a los alumnos de tercero, cuarto y quinto, de las distintas facultades, porque esto tiene que ser interdisciplinario, obviamente esta economía, ingeniería comercial, administración hotelera también, bueno que son justamente, administración hotelera el 80% del tema turístico en nuestra región y en el país es pyme, no son el Sheraton, no son el Hyatt, no el 80% son pymes, porque a los alumnos de tercero, cuarto, quinto de las diferentes carreras les va a permitir tener acceso directo a lo que es la realidad de un emprendimiento del desarrollo, los problemas que tiene el emprendedor, la gracia es que esta instancia de institucionalidad de incubadora sea muy práctica, sea de terreno, por lo tanto hay que ir

al lugar, hay que empaparse de la realidad de emprendimiento y eso para un alumno que ha tenido teoría, es ponerlo en el centro de lo que realmente es, ósea es bienvenido a la realidad. Ahora debo señalarlo que la universidad de Valparaíso, a través de la FACEA, la Facultad de Ciencias Económicas, tuvo una muy buena experiencia en el incendio que tuvimos en Valparaíso con el programa REEMPRENDE Valparaíso, nosotros hicimos un convenio como SEREMI de Economía con las Universidades del consejo de rectores de la Universidad de Valparaíso con el CRUV, y cada universidad tomo un grupo de emprendedores afectados y la FACEA tomo un grupo que certifico después de seis meses de trabajos con ellos, respecto los recursos que recibieron, planes de negocios, implementación, mejora continua, acompañamiento, entonces eso! ¿Ellos ayudaron en todo ese proceso? Claro! y lo hicieron muy bien, de hecho yo fui a la certificación y la gente estaba muy contenta, porque además obtuvieron recursos, ya es terrible que se te queme la casa y además que se te queme tu fuente de trabajo, ósea te quedaste no solo sin un hogar sino que además sin una fuente de ingreso. Pues bien dada esa experiencia que ya tiene o que tuvo la universidad puede hoy día perfectamente afrontar esa alternativa, entonces yo estimo y creo que sería muy muy relevante el poder conectar el desarrollo académico con la realidad en la integración que sea muy dinámica, y una incubadora de negocios es eso, justamente acompañar para desarrollo de las oportunidades definidas por los emprendedores.

3. ¿ES NECESARIO QUE SE CREE UNA NUEVA INCUBADORA DE NEGOCIO, QUE SE AJUSTE A LA REGIÓN Y COLABORE CON SU DESARROLLO?

Es un poco la sumatoria de lo señalado en las preguntas anteriores, primero es que! es necesario? si! es necesario, la región tiene dos incubadoras que yo conozco, que es la católica y la santa maría, entiendo que hay un par más de entidades privadas que funcionan como "Acción Emprendedora" y otras pero que son ONG, pues son más bien ONG son más bien una mezcla de negocio privado (que lo cual no es malo) pero yo creo que esta instancia debe saber combinar el tema público desde el estado con una universidad tradicional, estatal, de vocación pública de desarrollo público (dejando al margen que las otras incubadoras están en universidades privadas), exacto! entonces hoy día teniendo las capacidades, siendo una buena opción y teniendo la urgente necesidad, además no sobran, ósea el mercado es mucho más amplio de lo que hoy

día se puede satisfacer lo que existe, por lo tanto incorporarse va hacer una excelente oportunidad para el desarrollo de la universidad y para los emprendedores que puedan ser ayudados por ella.

4. ¿CONSIDERA USTED QUE AL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, LA REGIÓN SE VERÁ BENEFICIADA? ¿POR QUÉ?

Por supuesto, sí! parte que nosotros necesitamos desarrollar las pyme, a ellas les tiene que ir bien, para lograr esto tenemos que potenciar sus capacidades técnicas que es lo que no tienen hoy día los emprendedores, y ahí! eso! es lo central de la incubadora.

5. ¿QUÉ EFECTOS –INTERNOS Y EXTERNOS- TENDRÍA PARA LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO EL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS?

Efecto interno, potencia y desarrolla el quehacer académico en dar un tema práctico inmediatamente a los alumnos y no que se enfrenten cuando tengan que llegar a hacer la práctica final, si no que en el camino.

Efecto externo, es que evidentemente esto irradia a la comunidad, la comunidad va a saber que la Universidad está trabajando con personas que del medio social eee!! ee! de la región y no solo con cumplir con Valparaíso, esto tiene que ser a toda la región, porque se requiere con urgencia potenciar esta acción, por lo que esto sería muy positivo.

6. ¿EN QUÉ ÁREA DE DESARROLLO PRODUCTIVA DEBERÍA ENFOCARSE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CASO DE IMPLEMENTARLA EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO?

Bueno! lo señalaba eh! hay dos formas de verlos, uno desde la perspectiva de los emprendedores, que el emprendedor plantee su nicho de negocio o donde el visualiza que puede tener una buena opción eh! los emprendedores en eso tiene ojo, el problema es que es la ejecución, que ahí está el rol central. Y la otra línea es irse o

seguir las líneas productivas de desarrollo que ya mencionaba, de desarrollo, la región tiene ejes productivos que son el logístico marítimo portuario, el turismo, el agroalimentario, el desarrollo a nivel de las Universidades, también está la minería pero a pequeña escala (estamos hablando del pequeño minero, no la gran minería). Hay temas transversales que cruzan, que también debieran ser abordado, como es todo lo relacionado con la industria creativa, como lo que está relacionado con todo la gobernanza del agua, ahí hay emprendimiento que se pueden desarrollar perfectamente, especialmente la región que tienen sequías estructurales, no estas lluvias que hemos tenido, nosotros llevamos 6 años de sequía y eso llevo para quedarse!.

7. ¿CREE USTED QUE DEBIERA EXISTIR UNA INSTANCIA DE COORDINACIÓN DONDE CONVERJAN TANTO EL DESARROLLO REGIONAL, COMO LA EMPRESA PRIVADA, EL GOBIERNO Y LAS UNIVERSIDADES?

Si! ósea, nosotros tenemos la obligación de aplicar lo que se llama la triple hélice de la OCDE, que nosotros somos parte de ella, está un servicio del sector estándar, por un lado debe estar el sector privado, sector público y la academia la Universidad, forman la triple hélice. La triple hélice es lo que está vigente, y en esa línea evidentemente tiene que darse esa sinergia porque no son competitivas, por el contrario el sector público, las políticas públicas son para el desarrollo del sector privado y eso debe tener sustento en la academia, en la universidad, justamente por la misión y visión que tiene la Universidad.

Entrevista 2

Víctor Hugo Fernández

Director Regional SERCOTEC Valparaíso

Introducción: Buenas tardes Don Víctor, en relación al mail enviado y de acuerdo a lo allí expuesto, somos alumnas de Auditoría Vespertino de la Universidad de Valparaíso, y estamos preparando nuestra investigación para la tesis de grado, que consiste en analizar la factibilidad de una Incubadora de negocio en la Universidad de Valparaíso.

Victor: Previamente la Universidad de Valparaíso está postulando al centro de desarrollo de negocios de San Antonio ¿sabían eso?

Paula: algo escuche yo, ¿quién está a cargo del proyecto?

Victor: Rodríguez

Paula – Karla: Alejandro Rodríguez, aaa si, hemos escuchado sobre él.

Victor: Él es un capo, usted quieren hacer una incubadora, sigan el modelo de la católica, chrysalis.

Paula: Estamos evaluando, y por eso estamos realizando entrevistas. Para lo cual determinamos algunas estrategias de entrevistados, entre los cuales está usted.

Victor: Y hablaron con el Seremi.

Karla, sipo ya lo entrevistamos

Victor, y cuanto rato se demoraron, poquito

Karla, poquito po

Paula: Son siete preguntas no más..., lo podemos grabar, cierto? Dado que la idea es que después la contrastemos

Victor: grabala, grabala

1. ¿CREE USTED QUE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS DAN VALOR A LA REGIÓN? ¿POR QUÉ?

Tengo una respuesta rápida para eso, corta y precisa, e mira; en el tema de las micro empresas, o las empresas de menor tamaño, como les gusta llamarle a algunos, hoy día lo que hay que aplicar es la gestión del conocimiento, indudablemente traspasar competencias, traspasar habilidades desarrollar ya no las ideas de negocios, sino que los planes de negocios; en este traspaso, en esta etapa; las incubadoras son claves, sobre todo para la etapa del emprendimiento y eso se va a enlazar, con el ... hay una , un rumbo que fijo la presidenta, un una política de estado que se llama agenda de innovación y crecimiento, no cierto, y ahí están definidas claramente, la las etapas de los distintos agentes económicos del estado: CORFO. SERCOTEC, PROCHILE; entonces en esta, en esta agenda del rumbo del mediano plazo, la joya de la corona son los centros de desarrollo de negocios, que son el modelo de los small business americanos, de acuerdo, y indudablemente es el primer peldaño para después avanzar y llegar a ser clientes de los centros es el emprendimiento, las incubadoras así que las valoro altamente, la de la católica es bien reconocida en la región de Valparaíso y no hay, salvo las dos que tenemos ... yo achaba de menos que las Universidades tuvieran más mas , la academia tiene que estar más metida en esto porque la OCDE, siempre va a requerir, la triple hélice que es el mundo público privado y la academia, ¿te fijas o no?, es como la emotiva, la Biblia en términos de comparativo.

2. ¿CUÁL CREE USTED QUE ES EL O LOS APOORTE DE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS PARA LA UNIVERSIDAD?

Indudablemente, si lo vemos prácticamente, primero para la Universidad la acreditación, para la acreditación de las Universidades es fabuloso y en segundo lugar la academia tiene la oportunidad de llevar a la práctica todos los conocimientos, todo el traspaso de conocimiento que hace en sus aulas, en sus post grados a través de las , de estas incubadoras, es realizar la parte operativa de la ciencia económica, ¿no es verdad?, claro cuando uno está hablando en términos de preparación academia de traspaso de estos conocimientos que hacen las distintas carreras, en auditoría en la, en las incubadoras, las universidades pueden operacionalizar esta primera etapa, con las condiciones que tiene una incubadora, no le pidamos más de lo que es, pueden

operacionalizar; y eso es lo que la la, y vuelvo al tema de la OCDE, de lo que quiere, que las Universidades estén involucradas en el desarrollo de las, ee cuando hablo de emprendimiento, estoy hablando de comenzar a pensar en un actividad económica, a realizar una actividad económica de forma individual, progresiva y en la asistencia que debe tener el estado o las instituciones privadas deben dar y ahí se centra el tema de las incubadoras. Yo no entiendo que las Universidades, que teniendo carreras del área económica no tengan incubadoras o por lo menos el departamento de emprendimiento, desarrollo el emprendimiento y de la microempresa, ¿te fijas?, si eso es como elemental, ¿no entiendo?, estamos lleno de universidades, cuando digo que la Universidad lo haga, es operacionalizar ¿con quién? Con sus alumnos y ponerlos en práctica.

3. ¿ES NECESARIO QUE SE CREE UNA NUEVA INCUBADORA DE NEGOCIO, QUE SE AJUSTE A LA REGIÓN Y COLABORE CON SU DESARROLLO?

¿Sabes cuantas microempresas estimamos nosotros?, no hay nada más dinámico que el nacimiento y muerte de la microempresa, es una cuestión súper dinámica, con esto de empresas en un día, van desapareciendo y apareciendo como.... app tenemos cien mil microempresas, la pregunta se contesta por sí misma, si es necesario o no que hayan más incubadoras... Obviamente, tendríamos menos eee, tendríamos más, no digo sustentabilidad, digo sostenibilidad, porque la sustentabilidad es otro concepto, un poco más amplio, indudablemente; aunque los gringos, con sus modelos uno tiene que fracasar dos veces para desarrollar la tercera vez la microempresa en condiciones óptimas, porque ya ha aprendido, pero indudablemente, claro uno quisiera que a veces que mucho más que eso... las incubadoras, yo no entiendo que habiendo Universidades como la Universidad de Valparaíso, Universidad de Playa Ancha, la Universidad Adolfo Ibáñez, no tenga estas incubadoras de negocios, ¿ya?

4. ¿CONSIDERA USTED QUE AL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, LA REGIÓN SE VERÁ BENEFICIADA? ¿POR QUÉ?

Mira, te voy a contestar...

La Universidad de Valparaíso está postulando a adjudicarse el centro de desarrollo de negocios de San Antonio, y esto es una primicia.

Paula: ¿Es de estos centros que anuncio la Presidenta?

Claro, claro... que son centros de, de alta calificación de asistencia técnica de traspaso de competencias y conocimiento, individual de la más alta especialización, porque son... trabajan ahí mentores senior, mentores junior; todos expertos en desarrollo (ee) de micro empresa. El fin es aumentar la productividad, provocar impacto económico, todo aquello que está en los manuales; ahí esta llevado a la práctica; entonces, si la Universidad de Valparaíso se adjudica el centro de negocios, de San Antonio, le va a faltar la primera pata, el primer peldaño, que es la incubadora; tiene allí cautiva sus clientes para traspasarlos al centro de desarrollo de negocios; ¿te fijas? Es la cadena de valor, eso.

5. ¿QUÉ EFECTOS –INTERNOS Y EXTERNOS- TENDRÍA PARA LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO EL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS?

En conceptos, así aislados:

- Prestigio
- Certificación
- Operación, (eee); digamos contribuir al desarrollo de la diversificación de la matriz productiva, te puedo decir 10... trabajo de sus alumnos
- Practica de sus alumnos, de los últimos grados, de toda el área económica; de auditoría, de ingeniería comercial, de administración de empresas, administrador público, todo; todos allí pueden tener un, un todo lo que tenga que ver con la facultad de ciencias económicas y alomejor quizás otras claro, claro de las ciencias económicas, porque podría tener un centro de emprendimiento, tener esta incubadora, tener el centro de desarrollo de negocios, toda la cadena de valor respecto al, al ... los insumos los tiene la universidad... ¿quiénes son? El conocimiento, traspasar el conocimiento ¿te fijas?... operacionalizar el conocimiento, eso es.

6. ¿EN QUÉ ÁREA DE DESARROLLO PRODUCTIVA DEBERÍA ENFOCARSE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CASO DE IMPLEMENTARLA EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO?

Puede haber incubadora de negocios multisectoriales, digamos, como pueden haber de especificidad o, o sector temáticas, por ejemplo si yo tengo una incubadora de negocios o tengo un centro de desarrollo de negocios en San Antonio, por ejemplo; indudablemente que los sectores más importantes serán los de la logística portuaria y con mayor razón si se instala el mega puerto que se anunció, se construye el mega puerto en Chile, en San Antonio ...y trayendo estos buques los dos panamack, que son gigantes; que pueden transportar doce mil container, la instalación de la fábrica de container que va a dar empleo a tres mil personas, o más directa y más indirectas; entonces, la temática, el transporte portuario, la seguridad, probablemente si yo tuviera una incubadora alomejor la dirigía al sector predominante que es la logística portuaria y que en Valparaíso y San Antonio es la misma o Quintero le puedes agregar el tema logístico, podría ser; ahora si tienes, no es la única actividad relevante en la provincia, está el área gastronómica turística, que es de temporalidad, tiene que ver con al primavera, el verano, ¿cierto? que es importante, alomejor por ahí, pero la actividad industrial más importante de San Antonio, hoy por hoy es la logística portuaria y la probabilidad de que, yo no soy quien lo dice, pero todo parece indicar que es San Antonio, porque aquí no puedes meter (Valpo); aquí se va a ampliar el t2, terminal dos, para el atraque de buques gigantes que transportan, el problema es, sea allá o acá, es la logística portuaria, creo yo, donde es el desarrollo futuro de la región y por supuesto en la logística universitaria también, en lo que se refiere ... hoy en día tenemos más de treinta mil o cuarenta mil estudiantes universitarios en esta región, por lo tanto aquí podemos trabajar con la logística universitaria también, incluirla por si misma como parte de la región.

7. ¿CREE USTED QUE DEBIERA EXISTIR UNA INSTANCIA DE COORDINACIÓN DONDE CONVERJAN TANTO EL DESARROLLO REGIONAL, COMO LA EMPRESA PRIVADA, EL GOBIERNO Y LAS UNIVERSIDADES?

Claro, nosotros decimos que somos miembros exclusivos o club de los países en desarrollo o desarrollados que pretendemos serlo que es la OCDE, ¿cierto?, y la

OCDE... y vamos a volver al mismo punto de otra vez, es condición sine qua non el acuerdo publico privado y la academia, ósea, eso ya contesta por sí mismo el tema, pero además las universidades tienen que formar parte de la planificación del eje estratégico de desarrollo regional ¿te fijas?, aquí tienen que haber políticas estratégicas de desarrollo regional, no es lo mismo esta región, que la región de O'Higgins o la región de Antofagasta, por así decirlo ¿verdad?, el eje estratégico de Antofagasta esta puesto indudablemente en el área minera, en el área portuaria y aquí en esta región es muy diverso, porque si tú en el área de la costa tienes un eje estratégico propio, pero si vas al interior son otros y si vas hacia Petorca son otros, el sector económico ahí es la minería para el interior es silvoagropecuario, aquí en esta zona es portuario – gastronómico - turístico y en las ciudades intermedias son de servicios ¿te fijas?, entonces tienes diferentes miradas desde diferentes sectores y de eso tienen que hacerse cargo las Universidades, en este caso formando parte de esta cadena virtuosa , esta hélice virtuosa, que es la triple hélice, entonces eee (me perdí en la ultima parte)

Paula: la idea era la instancia de coordinación entre la....

Obviamente, y esto por ejemplo, hoy en día tenemos que trabajar, porque está en el rumbo trazado; si no es porque se me ocurrió a mí que yo soy el director de SERCOTEC, o a Fernando que es el director de CORFO o a Alejandro en PROCHILE, no po, está definido este rumbo , este plan, esta política de empresas de menor tamaño y esa definición, esa política está dada por la agenda de productividad, innovación y crecimiento que fija la estrategia de esta área para los próximos 20 a 25 años, entonces, y ahí está determinado lo, los objetivos de corto plazo, de mediano plazo, de largo plazo, ¿para qué? ; con tres objetivos fundamentales diversificar la matriz productiva ¿cierto? En virtud de que ya no sigamos siendo exportadores de materias primas básicas ¿qué nos pasa? Se refería china y nos refriamos todos nosotros, hoy día nos dejó de comprar cobre, entonces nos pegamos una frenada, entonces hoy en día cuesta lo mismo producir cobre que venderlo ¿y qué?, bueno, son recursos naturales finitos, por lo tanto en algún momento van a colapsar, más temprano que tarde, entonces la única forma es diversificar esta matriz a través de la micro empresa, como lo han hecho, si por ejemplo, no inventamos la rueda... Nueva Zelandia , Australia y otros países son exportadores de materias primas básicas igual que nosotros , pero sus micro empresas o de menor tamaño están muy desarrolladas

por lo tanto su influencia en el PIB es muy fuerte y en el empleo; ahora para competir hay que diversificar si no es cuestión de competir con lo mismo, porque algunos están más cerca de los mercados o producen más barato , como Colombia o Argentina o Perú, incluso que hoy es en día es una economía emergente, entonces nosotros tenemos que trabajar por la asociatividad, tenemos que trabajar con la diferenciación y es la única forma de a través, de de , suponemos de esta política de esta planificación sería a largo plazo que podemos mejorar, la la productividad, fundamentalmente basada en la innovación, este tema es fundamental empresa más innovación, ¿cierto?

Karla: Sí

Por ahí... ahí está el foco, entonces, indudablemente el ser miembros de este club exclusivo nos pone metas, nos pone objetivos muy claros.

Entrevista 3

Fernando Vicencio Bazaes

Director Regional CORFO Valparaíso

Entrevistador: Bueno nosotras solicitamos la entrevista en el contexto de que porque la Universidad de Valparaíso no cuenta con Incubadora de negocios, a pesar de que es de la región, para poder potenciar el desarrollo regional.

1. ¿CREE USTED QUE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS DAN VALOR A LA REGIÓN? ¿POR QUÉ?

Bueno yo creo que lo primero que hay que precisar es que eeeh! Evidentemente hay un aporte importante de las cuatro incubadoras que existen en la región, digo cuatro porque ustedes saben que hay dos que se han adjudicado el (sap i), que son la de la Santa María que es el 3IE y Chrysalis que es de la católica, pero además hoy día hay dos incubadoras que están operando con el SAB Social que son la incubadora social de la católica y la Incubadora de Acción Emprendedora, por lo tanto evidentemente que el aporte de estas instituciones es significativo fundamentalmente cuando uno empieza a analizar el entramado y la densidad del ecosistema que está instalado en este gran Valparaíso y lo compara con otros ecosistema o el existente en otras regiones ya? Y que me ha tocado a mí verlo y poderlo percibir, es evidente que no es lo mismo que es distinto, que que laaa, el acceso de los emprendedores a capacitaciones, a talleres a información, aceleración de sus negocios eh y ah! Un fortalecimiento de los mismos evidentemente que es mayor que en aquellos lugares donde hay incubadoras. Ahora yo creo que lo importante también es destacar el rol que han ido jugando estas cuatro incubadoras en distintos aspectos del emprendimiento de innovación en la región, y se han ido un focos determinado eh! en razón de la expertis que han ido adquiriendo, o al menos del, del carácter o el perfil de los emprendimientos que ellos han ido eee!! incubando o que han ido acogiendo, si tú te pones a pensar hay una vinculación bien estrecha aunque no necesariamente excluyente entre lo que está haciendo la incubadora de la Santa María 3IE, con los emprendimientos tecnológicos, yo creo que parte importante de los emprendimiento tecnológicos de la región hoy día están siendo incubados, y que claro están más vinculados a emprendimientos tecnológicos, por el mismo hecho de ser parte de la Santa María, por el perfil que

tienen y por la cercanía que tienen con ese alumnado y con esos emprendedores, en el caso de la católica eeh! claro! el perfil es un poquito más diverso, pero también tiene importantes emprendimientos en materia tecnológica y hoy día se han ido posicionando creo yo, con bastante fuerza no solo en el contexto nacional, sino que también latinoamericano, por lo tanto eh!! Yo creo que respecto de ambas eh! La importancia y la relevancia eeh... es evidente y el aporte yo creo que también es muy importante, yo creo que la labor de la CORFO eeh... se ve fortalecido, precisamente por la labor de la incubadora. Ahora eso es del punto de vista de la incubadora o la aceleradora de negocios, pero yo creo que también están haciendo un trabajo bien importante a lo mejor a valor escala y de un tipo de emprendimiento distinto, en el primer caso estamos más focalizados en los emprendimientos tecnológicos, los emprendimiento dinámicos, emprendimientos de alto impacto, eeem... muchos de los cuales postulan a líneas nuestras como los Programas de Apoyo al Emprendimiento PRAE o Semilla CORFO, pero también hay un trabajo bien interesante que se está haciendo a nivel de incubadora social, y como yo les planteaba aquí hay dos incubadoras sociales; está la de la católica y la de Acción Emprendedora, que si bien el monto de ayuda o de financiamiento a los emprendimientos es menor, también tienen un foco que es distinto, porque precisamente están enfocados a emprendimiento, a micro emprendimiento, a emprendimiento con impacto social, que no es lo mismo que mmm... realizar eee... una labor social, yo creo que eso también hay que ir distinguiéndolo, aquí estamos hablando de fomento productivo y no de eee.. Asistente social, y que es súper importante hacer esa distinción, porque lo que se busca acá en definitiva es fortalecer buenos negocios, ya! fortalecer negocios que alomejor se sitúan en un ámbito del negocio propiamente tal, con ninguna otra inspiración o eh en el caso de estas empresas B o empresas con sentido o empresas que tienen por objeto impactar en determinados territorios, determinados individuos y eh solucionar con ellos problemas o problemáticas que sean de índole social, desde una perspectiva distinta que ya no es el estado, sino que son privados que asumen este desafío que solucionan una brecha, un problema, pero también ganan plata, me entendí! y a través de ese apoyo de estas incubadoras también se están apoyando proyectos como esos, de hecho estamos o están en proceso de cierre de un concurso, el primer concurso que se llama, se llama, se llama eeeemm!! “Construye más” si no me equivoco, que es el primer concurso de eeh! de proyectos o de emprendimientos sociales que está

llevando adelante la católica, la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, a través de su incubadora social, precisamente.

Paula: ¿y esos emprendimientos tienen que ser, tienen que estar enfocados en la innovación necesariamente, o no?

Lo que pasa es que yo creo que en lo posible sí, lo que pasa es que aquí viene una cuestión, yo no sé si me voy a salir de las preguntas pero yo creo que hay un tema que es bien importante y a mí me hace mucho sentido ah!, y lo conversábamos recién a propósito de otra experiencia que está llevando adelante la Universidad de Viña del Mar y es que aquí yo creo que a mi juicio, cuando estamos dentro del contexto del emprendimiento y dentro del contexto de mmm.. Económico, de la esfera económica, eh! cuando tu abor das un tema desde la perspectiva social, yo creo que no puedes hacerlo desde el punto de vista de cómo impacto yo en el!! Yo creo que hay que impactar más en el territorio en el efecto que en el sujeto, no sé si me entiende, ósea en el fondo, no es un techo pa' chile, que es súper loable lo que hacen, pero aquí lo que estamos haciendo y generando son negocios, son buenos negocios que pueden tener además como característica la posibilidad de abordar problemáticas que sean se índole social y que solucionen problemas sociales, estupendo! Ósea por ejemplo el caso típico "El gramo", al gramo es un emprendimiento que podríamos denominar o es una innovación social, que soluciona un problema, mira! en términos súper generales consiste en dispensadores en donde la gente puede comprar eeh! legumbres, arroz y eso nace de la consignación de un problema, de un problema de carácter social, y era que en determinado sectores de nuestra población las personas no tenían (no sé, ¿Cuánto cuesta un kilo de arroz?) los \$1.500.- pa' comprar el kilo de arroz, tenían \$1.000.- y con esa plata, ellos podían gastar o destinar \$500.- para el arroz no más, porque lo otros \$500.- había que destinarlos al huevo que le ibas a echar al arroz, ¿entonces que se generó?, un emprendimiento que lo que hace es poder obtener o pagar lo que tu requieres y metes a la maquinita \$500.- y vas a tener una dosis de \$500.- que te va a poder facilitar el almuerzo de ese día. En el fondo si te pones a pensar eh! Ese emprendimiento o esa innovación o ese emprendimiento innovador, lo que está haciendo es solucionar un problema social, que tal vez tu podrías solucionarlo a través no se po! de un bono, siiiii! Y que es una opción y que es súper legítima o a través de algún subsidio, no subsidio, si no que a través de bono o algún tipo de ayuda del ministerio de desarrollo social, perfectamente, pero aquí no! El problema está

siendo abordado por privados, por emprendedores que detectan este problema, generan esta solución eh! Hoy día ellos están haciendo un negocio con eso, ellos ganan lucas con eso también, como emprendedores, eso es parte de una empresa, pero una empresa que está solucionando problemas sociales en las poblaciones de Chile. Entonces esa diferencia también es súper importante porque en el fondo aquí seguimos hablando o estamos siempre dentro del ámbito del emprendimiento, ámbito del emprendimiento de la innovación, en el fondo de generar eeeh! De generar dinero, generar utilidades, pero con sentido yo lo denominaría de esa manera, ósea en el fondo es un emprendimiento con sentido, por eso que a veces a mí me hace como un poco de ruido el emprendimiento social o innovación social, yo encuentro y esto no tiene ninguna eh! ánimo academicista ni mucho menos, pero a mí me gusta o me gustaría hablar más de emprendimiento con sentido, me hace más sentido, porque algunas personas estiman que por ejemplo una incubadora social debieran financiar proyectos que tienen por objeto eh! Solucionar problemas de la gente que tiene, que está en riesgo social por ejemplo, que también puede ser capaz, pero yo siento que ese no tiene que ser el objetivo central, porque para eso hay otros servicios que es desarrollo social y sus instrumentos, será el FOSIS, podrá ser algún programa de la municipalidad o desarrollo social, pero distinto son estos casos que hoy día están. Mira! había otro, otro proyecto que vi que lo encontré súper súper choro, que es un chiquillo que estaba precisamente en la incubadora social de la católica y que él quería hacer una aplicación en donde él le iba a vender al comercio esta aplicación y donde los clientes iban a poder dejar los comentarios de los productos que vendiera ese comercio, restaurant, una pizzería, (iba a comer la pizza y comentar, la pizza esta rémala, le faltan ingredientes, la masa esta dura o está súper buena), el cuento es que al tipo no le resultó el emprendimiento, de hecho los únicos comentarios que tuvo cuando el hizo como el piloto, el prototipo fueron tres comentarios de tres amigos, entonces él contaba que un día su mamá le dijo, oye! y si vendes eso para los colegios y él dijo; pero que vinculación tiene para los colegios, sipo porque a veces en los colegios eh! Los papás quieren saber o dejar comentarios con respecto al colegio, el curso y eso es una retroalimentación también para el colegio, y este chiquillo lo hizo en su colegio, él era de Antofagasta si no me equivoco, lo hizo y eeh! Sabi cuando el descubrió que el tema serbia, cuando una mamá envió un mensaje, aaaah! Pero él estaba administrando la plataforma, que después obviamente tiene que administrarla el colegio, en esta transición lo estaba haciendo él, y sabes cuando él le encontró el

sentido que servía esto, cuando una mamá le informo al colegio supuestamente un caso de bullying que estaba sufriendo su hijo, cachai! Entonces ahí este gallo dijo sí... esta cuestión sirve, porque alomejor la gente no quiere decirlo directamente, igual lo escribe con nombre y apellido, pero en que no quieren ir al colegio, que se sienten complicados, hay un cierto temor: me creerán, no me creerán! Y muchas cosas empezaron a llegar como información, pero si tú me preguntas, eso es un proyecto con un enfoque social, yo creo que no! Pero soluciono un problema de índole social, yo creo que sí, absolutamente! Y este cabro hoy día, tiene como cinco o seis colegios, incluidos algunos de acá de Valparaíso que son sus clientes y está ganando plata con eso, cachai! Por eso a mí me interesa arto, arto esa distinción que hay que hacer fundamentalmente respecto de estos programas, estas incubadoras sociales, el caso de las empresas B, estas empresas con sentido que siguen como la misma lógica, en el fondo esas empresas no están haciendo caridad, también están buscando utilidades, también están buscando lucro, pero tienen una finalidad distinta, que también es una forma distinta porque no dé hasta como ver la vida, así que desde ese punto de vista a la pregunta uno, sí! dan valor y ya les explique porque.

2. ¿CUÁL CREE USTED QUE ES EL O LOS APOORTE DE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN UNA PARA LA UNIVERSIDAD?

El aporte, bueno yo creo que ya se dijo algo del aporte, bueno fundamentalmente yo obviamente no voy a decir que región, pero yo he estado en otras regiones en donde, mira! para introducir la respuesta a esta pregunta, nosotros vivimos en un ecosistema que a mi juicio es uno de los mejores ecosistemas para emprender en Chile ya!, es un ecosistema eeeh! con artos entramados, es como bien denso, tiene artos componentes que lo hacen ser súper virtuoso, tiene buenas universidades, y no una ni dos, si no que aproximadamente catorce universidades. Yo creo que fundamentalmente cuando nos vinculamos al aspecto emprendedor e innovador, necesariamente nos lleva hacia la escuelas de ingeniería; acá tenemos muy buenas escuelas de ingeniera, no necesariamente, yo creo que también hay en el mundo humanista, también hay emprendimiento y emprendedores pero nos suele llevar como la corriente o el vientecito para las escuelas de ingeniería, las escuelas de diseño; más aún con estos formatos marker que hay ahora, de espacios colaborativos, hub o co working, eee m hub globales, hub lab y todas esas cosas, entonces emm ese es un segundo elemento.

Un tercer elemento, evidentemente, eee las incubadoras; y las incubadoras a mi juicio lo que hacen fundamentalmente, potenciar... potenciar tomar ... tomar emprendimientos potenciarlos y en definitiva convertirlos en negocios que son rentables mm, ahora ellos también es cierto que hacen el primer filtro, porque no todas las incubadoras que llegan a una incubadora van a pasar, van a ser incubados por ellos y en definitiva van a empezar a trabajar con ellos porque lo que se hace, no nos perdamos, lo que ellos hacen es trabajar con los emprendimientos, claro, administran un fondo que es de CORFO, ellos asignan ciertos recursos que a su vez se los asigna o transfiere la CORFO, tienen que rendir todo evidentemente pero ellos también hacen ciertos filtros y ahí hacen ciertos filtros y ahí aplican ciertos criterios que los llevan a concluir si es viable o no es viable, entonces evidentemente si tienes una región en donde ese proceso lo están haciendo a lo menos, y aquí vamos a hablar más de las incubadoras tradicionales, lo están haciendo dos instituciones especializadas, evidentemente, que por ejemplo, luego cuando estos emprendimientos tengan que competir por recursos en programas CORFO por ejemplo, eee, tienen pesos distintos, ósea por ejemplo acá ha pasado que han habido emprendimientos que han tenido un saf de la, por ejemplo 3IE y después han postulado a un PRAE que son los programas regionales al emprendimiento CORFO, que son con recursos regionales y ya tu vei' la diferencia , son son emprendimientos que vienen armaditos y sabi que ya alguno ya están vendiendo o están muy cerca de llegar al mercado, cachai??, pero eso no pasa en un par de meses y por lo general, aunque puede suceder, no pasa solo , cachai??, sino que pasa cuando hay un proceso de formación o de potenciación o un proceso que te están potenciando de por medio , ¿tamos?

3. ¿ES NECESARIO QUE SE CREE UNA NUEVA INCUBADORA DE NEGOCIO, QUE SE AJUSTE A LA REGIÓN Y COLABORE CON SU DESARROLLO?

Yo creo, yo creo que, mira...yo creo que el trabajo de las incubadoras acá se ha dado en una dinámica , en una lógica y en una dinámica bien como de trabajo colaborativo y se han ido complementando en su actuar, yo creo que incluso, las dos más grandes que son las 3IE y crisaly eee, se han ido complementando; yo creo que compiten pero se han ido complementando fundamentalmente; ahora evidentemente siempre va a ser bueno que existan más alternativas, pero yo creo que es importante que esas alternativas tengan también una identidad, porque si van a estar todas haciendo lo

mismo es probable que el modelo no funcione, es muy probable que la competencia sé de y sé de a mi juicio no de la manera más virtuosa porque van a estar enfocados a lo mismo, por ejemplo, mira...haber experiencias que yo he visto , me acuerdo de dos, aquí no hay incubadoras con foco, se da en cierta medida que la incubadora de la santa maría es una incubadora que esta vinculadas con emprendimientos tecnológicos, pero no necesariamente, la Católica en el caso de Chrysalis, los emprendimientos que están ahí albergados o como quieran llamarlo ustedes, son más diversos, pero pero no hay incubadoras con foco, yo por ejemplo en España me acuerdo haber visto lo que ellos denominan viveros, una incubadora una incubadora que está en Tudela, una ciudad cercana a Pamplona, fuimos a conocer una ciudad agro alimentaria, ponte tú, y ellos tenían una incubadora que estaba focalizada en potenciar emprendimientos vinculados con el sector agroalimentario; vi otra, que también tenía foco que está en Madrid, en un en un establecimiento que se llama Matadero Madrid que es un gran parque creativo, te diría, yo, vinculado con la industria creativa en donde existen manifestaciones, yo te diría, vinculadas a la cultura pero también existen otras con un marcado perfil de emprendimiento y emprendimiento creativo y también conocí una incubadora que lo que hacía era precisamente potencia emprendimientos creativos o culturales o creativos, ¿ya?, por lo tanto yo creo que una apuesta interesante, alomejor si se va a generar otra incubadora, que esta tuviera foco y si estamos llevando adelante un programa adelante que se llama: Valparaíso, ciudad creativa , sustentable e innovadora, que nosotros queremos que se instale acá por los próximos 10 años, 15 años; tal vez sería súper importante e interesante que existiera también una incubadora especializada en poder potencia ese tipo de emprendimientos, ósea emprendimientos que hoy en día estén más vinculados al diseño que estén vinculados al mundo audiovisual, que estén vinculados al mundo de la creactic, por ejemplo que es este mestizaje entre emprendimientos creativos pero también tecnológica, tecnologías de información, de conocimiento etc. entonces yo creo que si ustedes me preguntan si se justifica otra, yo creo que nunca va a estar de más que exista otra, pero tiene que tener a mi juicio un eje diferenciador para que sea viable, porque además va a tener que competir con dos incubadoras que ya tienen 15 años y que tienen todo un know how, que tienen todo una forma de... saben cómo trabajar, son 15 años más menos, entonces a ver; vas a enfrentarte, entre comillas estoy hablando, o vas a competirle a estas incubadoras, en la misma cancha de ellos, difícil, complicado; ahora tal vez lo que yo debiera como Universidad es ver en que es lo que soy más fuerte,

cuales son las carreras que tienen más potencial y capas que uno pueda decir, sabes que nosotros como Universidad de Valparaíso tenemos, tenemos buenas buenaaaaas... buena Escuela de Ingeniería Comercial , buena Facultad de Economía, pero también tenemos una tremenda Escuela de Arquitectura y una mejor Escuela de Medicina o la Escuela de Diseño ... ¿cachai?, ósea por ejemplo aquí hay un carrera que no tiene nadie que es Medicina, bueno alomejor armemos una incubadora que este focalizado a emprendimientos vinculados con medicina en donde se estén hoy día, en donde hoy día se estén, pensando y diseñando las nuevas soluciones para la medicina en los próximos 20 a 30 años, pero no me refiero a investigar más ciencia o medicina, sino que a soluciones innovadoras, a emprendimientos innovadores que por ejemplo posibiliten acortar la, no se po, acortar las listas de espera; o que podamos implementar sistemas de seguimiento de personas que están, que sufren de diabetes crónica, por ejemplo, no se!!, estoy diciendo ideas que se me vienen a la mente, ¿cachai?; la Valpo. tiene ese elemento distintivo, es la única que tiene Escuela de Medicina, tiene una muy buena Escuela de Diseño, tiene una muy buena Escuela de Arquitectura, tengo entendido también o de arquitectura con diseño, yo creo que pasa también por ir definiéndose e ir abriendo abriendo un nicho que hoy en día no esté siendo explotado ¿ya?

4. ¿CONSIDERA USTED QUE AL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, LA REGIÓN SE VERÁ BENEFICIADA? ¿POR QUÉ?

Se ve beneficiada claramente por lo términos, con los aspectos que acabo de señalar, pero con la precisión que le mencione, yo creo que sería importante que tuviese foco, existen si tampoco estamos inventando la pólvora, existen incubadoras que tienen un foco; ahora alomejor, no se po no la hagai tan específica, pero tu toma a lo menos tres pilares en lo que quieras perfilar tu trabajo en donde la Universidad este más desarrollada

5. ¿QUÉ EFECTOS –INTERNOS Y EXTERNOS- TENDRÍA PARA LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO EL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS?

Mira del punto de vista interno, siempre va a ser virtuoso tener una incubadora porque precisamente lo que hace es robustecer e instalar capacidades, robustecer el ecosistema instalado dentro de la Universidad, el ecosistema de emprendimiento e innovación, porque además, vas a acercar a los alumnos necesariamente al emprendimiento y la innovación, vas a inocular en ellos el bichito de estar pensando en emprender, no es lo mismo tener que no tener, claramente eee, incluso más, podí producir ese contagio con carreras que no necesariamente están vinculadas a los negocios o vinculadas al startup o vinculadas al emprendimiento, entonces el hecho de que este en la Universidad yo creo que ya es un plus y del punto de vista externo ya lo señalé, ósea es un elemento más que viene a consolidar un ecosistema de emprendimiento e innovación como el nuestro.

6. ¿EN QUÉ ÁREA DE DESARROLLO PRODUCTIVA DEBERÍA ENFOCARSE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CASO DE IMPLEMENTARLA EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO?

Lo dije, (risas) yo creo que mira y para reiterarlo yo siento que la ... haber yo alomejor fui muy restrictivo y hable de foco y cuando uno habla de foco pareciera que le estoy diciendo, “oye tienen que concentrarse en un solo tema” , alomejor que no sea un foco pero que haber digamos CORFO está haciendo un programa súper interesante a largo plazo en industrias creativas y su foco territorial es Valparaíso, nosotros somos la Universidad de Valparaíso, por lo tanto alguna identidad tenemos, ¿no es cierto?, parte importante de nuestras facultades están acá; segundo, ahora mirándonos hacia nosotros tenemos muy buena escuela de Medicina, bueno alomejor potenciemos emprendimientos con el área de la medicina; tercero, tenemos muy buenas Escuela de Diseño, reconocida, alomejor formemos o contribuyamos a formar emprendimiento, más que formar a generar o a desarrollar emprendimientos que estén vinculados con el diseño, con arquitectura , arquitectura también tiene buena percepción, buena imagen, buena tradición, en la Valpo. solo para dar un par de ejemplos, si capas que hayan más, si yo creo que en definitiva que les quiero comentar, que yo creo que sería interesante si se va a generar una nueva incubadora, que tal vez tenga bien acotado el

campo de acción y yo siento que si en definitiva si este es muy amplio y muy general se va a perder, no va a resultar y además tienen que competir, si nos guste o no van a tener que competir, y van a tener que competir por recursos, van a tener que competir por financiamiento CORFO que es probable que la tengan las tres, pero van a tener que competir igual y luego va a haber que competir por atraer emprendedores, ósea una incubadora sin emprendedores no tiene ninguno brillo, no existe ¿cachai?

7. ¿CREE USTED QUE DEBIERA EXISTIR UNA INSTANCIA DE COORDINACIÓN DONDE CONVERJAN TANTO EL DESARROLLO REGIONAL, COMO LA EMPRESA PRIVADA, EL GOBIERNO Y LAS UNIVERSIDADES?

Es fundamental, y se da en algunos aspectos por ejemplo algunos casos, eee al alero de la estrategia regional de innovación que es un instrumento que se dictó hace aproximadamente un año, eee, no se ha concretado pero debiera concretarse una gobernanza en donde van a estar representados a lo menos la triple hélice, que es el estado, la administración el mundo privado, dado por las empresas fundamentalmente y la academia, yo creo que en algún momento va a haber que sumar la cuarta patita ahí que viene a ser la ciudadanía ¿no es cierto?. En el caso de los programas de la CORFO, están todos pensados en esa misma lógica, en la cuádruple hélice en el caso nuestro, con la administración pública, los privados que pueden ser o no empresarios, la academia y la ciudadanía, por lo tanto yo creo que hoy día, yo creo que hoy día cuando uno mira fórmulas innovadoras de solucionar problemas que afectan a la población eee, hay varios, hay varios paradigmas tradicionales que se han ido dejando de lado, y yo creo que esto de armar alianzas público-privado ha generado buenos réditos, a generado buenos resultados y yo creo que debiera considerarse para ir abordando una serie de problemas en los que no hay ningún tipo de incompatibilidad que puedan ser abordaos por una alianza, por una plataforma constituida por distintos estamentos eee, así como por los privados derechamente ... eso

Entrevista 4:

Christian Corvalán Rivera

Pro-Rector Universidad de Valparaíso

Paula: Bueno en el tema de las incubadoras, la primera pregunta es:

1. ¿CREE USTED QUE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS DAN VALOR A LA REGIÓN? ¿POR QUÉ? PENSANDO EN QUE EXISTEN DOS, QUE ESTA CHRYSALIS Y LA 3IE, QUE ES LA DE LA SANTA MARÍA.

A ver! Yo creo que efectivamente el desarrollo de una incubadora de negocios claro que agrega valor a una región o a cualquier digamos eeeeh!!! Región que las tenga, pero efectivamente lo que agregaría más valor, creo yo en particular a una región como esta es un mayor grado de coordinación entre los actores tanto públicos como privados para que potencien esas incubadoras, porque o si no, no necesariamente va a funcionar y entender que una región que va a desarrollar, una región que tiene una capacidad de espera con incubadora de negocio, es decir probablemente uno de los grandes problemas o las grandes diferencias que hay con las incubadoras en el mundo, tienen que ver con los tiempos de espera de que tú eres capaz de sostener para que estas cosas funcionen digamos, si uno va a entender que una incubadora de negocio que tiene un perfil digamos, de un tipo de negocio más sustentable, más sostenible, con mayor digamos agregación de valor, bueno eso no demora tres años, digamos hacer una empresa común y corriente de servicio de la producción menor que no tenga, obviamente en el actual contexto tú tienes que pensar que, que hay un proceso más largo, por lo tanto yo creo que si agregan valor y una posibilidades mayor, cuando está mejor coordinado.

2. ¿CUÁL CREE USTED QUE ES EL O LOS APOORTE DE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN UNA PARA LA UNIVERSIDAD?

A ver! Yo creo que efectivamente emmm.... Las universidades tenemos hoy día reconocida la tercera, la cuarta misión que tiene que ver con la innovación y la transferencia, por lo tanto obviamente cuando uno desarrolla un proceso creativo ya

sea en el área científica, administrativa o artística, eh obviamente el proceso de transferencia de instalación de producción de ese servicio es muy relevante, es decir! eh! pero también y desde ese punto de vista el desarrollar una incubadora de negocio te puede ayudar a concretar esos proyectos de la universidad esas transferencia que la universidad puede hacer al medio local y desde ese punto de vista cierto al medio regional, eh! Nuestra experiencia en esta materia que hemos tenido alguna experiencia no de incubadora si no que básicamente de intentar desarrollar empresa a partir de algunos proyectos efectivamente de la pre políticas de CORFO en algún minuto, ha sido dio positiva desde el punto de vista de lograr la sociabilidad, los esfuerzos, pero efectivamente pa' nuestras universidades, y en esto para las universidades del estado no, no existe una legislación que permita apoyar este tipo de estrategia digamos, aquí hay un problema fundamental es decir eh! El propio estado no hace diferencia, cuando crea estos instrumentos de sus propias instituciones digamos, entonces de hecho la Universidad de Valparaíso que es una, para todos los efectos jurídicos es una institución pública, tiene una serie de complejidades pa' poder administrar y para poder apoyar una incubadora de negocios, por lo tanto tendríamos que optar con modalidades privadas, lo que han hecho por ejemplo algunas universidades del poder español, que tu creas fundaciones donde además incorpora actores privados a esa fundación para el desarrollo de incubadora de negocios, en el cual las universidades son parte de esas fundaciones y transfieren efectivamente, pero hoy día tú tienes un problema que, por eso la Universidad Santa María, tiene una normativa absolutamente distinta a la nuestra puede ejercer eso, pero nosotros hoy día no podemos, entonces desde ese punto de vista los propios instrumentos públicos que hablan de esta materia hacen una, primero dejan fuera a unos actores relevantes, es decir, al propio estado, entonces en el fondo es como transferimos hoy día que toda esta incubación la haga el sector privado ¡está bien! ¡y qué bueno!, pero efectivamente es muy difícil entonces para estas instituciones también ser parte de eso, entonces más bien nuestro problema hoy en día tiene que ver con cómo eh! no con la, no con la, si tú quieres con estar de acuerdo con la evaluación, no hay universidad que hoy en día no esté de acuerdo con esto, el problema es ¿cómo? Desde el punto de vista orgánico, administrativo y jurisdiccional, tu hoy día puedes crear o aportar algo como esto, les doy un ejemplo común y corriente, cuando uno es parte, por ejemplo en la universidad ha tenido la experiencia de ser parte de alguna eh! proyectos CORFO cierto!, los cuales han terminado en la creación de empresa y que hemos apoyado sistemáticamente, bueno

la única forma de nosotros poder mantener algún grado de, de trabajo no cierto con esta asociatividad es a través de nuestra estructura jurídica, por lo tanto si yo tengo que hacer un aporte de capital que es algo natural cierto! Que uno hace en una empresa, bueno un aporte de capital es un trámite que termina en la Contraloría General de la República, por el caso de una Universidad como esta y entonces por lo tanto si la empresa enfrenta una oportunidad de negocio, en un minuto determinado, ustedes son de esa área, si la oportunidad de negocio no espera siete meses, entonces y si esa empresa no logra tener una entrada de financiamiento alternativo, entonces ahí viene la capacidad de instalarnos con los bancos, la confianza del sistema, entonces ahí tú dices mire igual vamos a ponernos con esta plata, bueno lo más probable es que cuando lleguen los recursos aportados por una institución como esta ¡ya es tarde!. Entonces por eso hablaba de al principio que para Instituciones como nosotros más que solo tener la Incubadora es como tú tienes la red que permite cierto, hacer que por ejemplo una empresa que está en la Universidad de Valparaíso y que dice yo voy a apoyar esto y que voy a empezar el trámite de aporte de capital para mejorar, para producir una determinada cosa, bueno eh! eh! los bancos los bancos locales dicen, porque hay una política pública acá, Ok! Con esa aprobación yo independiente de que va a llegar seis meses después, hoy día soy capaz de abrir una línea de crédito de capital de trabajo para que funcione y no le pido la rentabilidad que le pido a una empresa que le pido a una empresa común y corriente, porque si le pido esa rentabilidad bueno no va a pasar, obviamente!. Nosotros hoy día lo que estamos haciendo es efectivamente estimular a los investigadores y a los procre.... hasta la patente y básicamente es entendernos luego de la producción de ese negocio, porque entendemos además que es una cosa compleja para las universidades digamos y por eso que está función creemos nosotros que tiene que ser regulada de manera distinta, cuando uno hace un negocio lo hace con fin de lucro y las instituciones educativas son sin fines de lucro, por tanto vamos a ser parte de una asociación económica, acuérdense de economía que tiene fin de lucro y vamos a desviar recursos de estudiantes del pago del pregrado ¿para esas acciones?. Entonces es un poco complicado orgánicamente hoy día a menos que exista una mirada distinta, nosotros hemos tenido la experiencia exitosísima en el último tiempo, por ejemplo la Universidad ha desarrollado un parche de piel a partir de un polímero digamos con un proyecto que algún momento fue la CORFO, que fue biobiotec, con el IST y unas empresas privadas, bueno pero la parte producción tenemos la patente, está la patente inscrita,

esta licenciada, bueno pero en el que somos capaces de producir eso, bueno la Universidad tienen que meterse en el riesgo del negocio o no tiene que ver. Entonces ahí uno dice una Incubadora, cierto! Para que esa incubadora sea parte de ese apoyo al riesgo para una universidad, la universidad como estructura digamos a menos que la universidad tenga un área porque esos recursos los fomentos, ustedes dirían, bueno legítimamente los estudiantes de universidad, bueno que los recursos vayan a los estudiantes no vayan a la incubadora, entonces hay aquí un problema de política pública que es como tu armas efectivamente y un problema, además del conjunto de problemas que las universidades estatales enfrentamos en esta materia, que tienen que ver con la normalidad interna y propias de la institución, yo tengo que comprar para la incubadora de negocios vía ¿Chile Compra?, si po! Así dice el estado, entonces voy a poder ser competitivo, no voy a poder ser competitivo, probablemente voy a poder ser de calidad, voy a poder ser pero bueno, pero eso no es lo que efectivamente tú tienes que haces en esta primera etapa, por eso es que las dos que hemos tenido, tenemos esa de piel que es interesantísima, tenemos otras experiencia de negocios en estructura en que la universidad a tratado, pero en general tomo como políticas hoy día, la universidad llega a apoyar al investigador hasta la patente, el licenciamiento y el problema de la producción del negocio es de otro no es nuestro, nosotros no podemos. Por eso es que no tenemos incubadora, pero si tuviéramos una incubadora debiéramos ser a partir de una estructura distinta, probablemente la universidad pudiera buscar una estructura a partir de acuate, la experiencia que hemos visto comparada las universidades del estado en otras partes básicamente han sido parques de incubación cierto! Regionales no, no competencia porque nace la incubación, si no que no sé, el parque Barcelona por ejemplo, claro que funciona un parque que tiene la Universidad de Barcelona, en que participa la universidad, los bancos, la cárcel, el banco Santander, bueno todo va para el mismo lado y eso funciona y entienden que a esas empresas se les exige, se le producen y tienen una cantidad de tiempo que deben ir cumpliendo, pero, pero ahí cuando tú dices la región entiende que tiene una propuesta, la.. la competencia está en la idea no entre los que prestamos el servicio, ahora si tú dices prestamos el servicio aquí alomejor esta es mi idea, esta fundación para tener una incubadora de negocio, alomejor podemos estar las cuatro universidades del consejo de rectores aquí, para que vamos a tener cada una, una, no tiene ningún sentido. Las cuatro, la CORFO, una asociación local, si bueno aquí hay un solo parque, vamos a tener un parque donde convenga instalarla, donde hay capacidad de

instalación y lo que va a ser la competencia en el fondo, la gran competitividad va a estar puesta en las ideas que queremos desarrollar, pero eso implica retirar, por eso te digo puede ser una oportunidad distinta, ahora, para eso hay que crear un fundación que administre, que lleve y que gerencia eso de manera distinta y bajos normas diferentes y obviamente que le permita ser la agilidad, la competitividad que requiere, es decir para nosotros hoy día es difícil, ahora, así y todo la universidad claro, genera un conjunto en pie de antibióticos para salmones, la merluza en el norte, lo que tenemos hoy día el método de reproducción humana de alta complejidad, de baja complejidad, estamos trabajando en un pac de marcadores de cáncer, pac de marcadores de la metobolomica, un par de modelo en la ingeniería sobre ropa que tiene un tema de sensibilidad al golpe para los adultos mayores, es decir hay un conjunto de cosas que se están desarrollando hoy día, en proyectos fondecyt, como concreción de proyectos, en proyectos CORFO también apoyados, como proyectos propios de la universidad, pero que, nosotros definimos que llegamos hasta ahí, porque o si no es muy difícil, porque tendríamos que ser la competencia y probablemente no tenemos la capacidad de hacerlo, porque toda esta empresa además vinculada al mundo universitario son empresas de alta complejidad en términos tecnológico, es decir, requieren inversión digamos, inversión en tecnología que es muy sensible, por lo tanto de alguna manera yo creo que al menos hoy día en la actual configuración, creemos que tiene que haber un cambio eh! no sé si la política, alomejor probablemente alguien dirá, no sé si las universidades tienen que ajustarse y no nosotros, es comprensible, pero el actual cambio que enfrentamos las universidades es como se financian las instituciones de educación superior mmm... yo no sé si te va a quedar mucho margen para destinar a estos procesos, salvo aquello que te destina el estado por la propia vía de CORFO digamos, ok! concursar, pero probablemente nosotros a implementar incubadora, hemos estado un poquito mal, porque sabemos que tenemos unos límites estructurales que nos dan la propia normativa y que al final podemos tener un gran proyecto pero vamos a tener un problema que tenemos entre el, la contraloría general de la república, entre las forma de compra, entre las formas de control eh! no te permite una competitividad clara digamos, la transferencia que tienes que hace como incubadora de los recursos que te pasan para poder ... no sé cómo se hace, nosotros es muy complicado transferir, entonces más bien nosotros hemos tratado de estimular asociatividad, hemos vinculado a socios a nuestra, si tú quieres hemos tratado de armar más bien la red de vinculación, algunos proyectos CORFOS

que han ido vinculándose, y han terminados incluso en exitosos proyectos, por ejemplo uno de ellos es el CTH “Centro de Transferencia Hospitalaria” que sigue funcionando, CTH es un buen proyecto que ejecutamos con CORFO en estas materias de la innovación, bien el “Vergel” en Quillota, que tenemos un Centro de Agricultura Orgánica, que funciona que transfiere a los, pero que cada día es más difícil, como hago la factura, ejemplo la universidad al vender productos, tiene que facturar en un negocio que no estamos acostumbrados, por lo general vendemos educación, no vendemos papas, allá tenemos zapallo italiano, claro que hoy día ha sido una producción artesanal y que tiene que ver más bien con preparar la técnica para transferir a los agricultores, ¡te fijai!, ya pero nadie te va a comprar una capacitación en agricultura orgánica si no ve que la agricultura orgánica te da un resultado, entonces eso es un poco lo que tenemos en el Vergel, ya pero el Vergel está en Quillota, hay que instalar, hay que trabajar, hay que mantener, y cuando son escasos los recursos obviamente significa que dejas de atender otra cosa ¿no?, no es que nosotros tengamos el componente financiamiento en las instituciones de educación superior, un componente que valla específicamente eh! a innovación ese es parte del problema de la política pública de educación, es decir, como vas a mejorar eh! la inversión en I+D+I si es que no hay inversión pública, es decir, ningún país del mundo aumenta sus niveles de competitividad, de productividad, de innovación, inversión y transferencias, si no es a través de estimularlo públicamente, es decir aquí no hay, tú trata de conseguir un apoyo de una empresa para una actividad científica, cuando es caro, primero porque son la mayoría de estos temas son cortoplacista, nosotros tenemos investigación que va alomejor a impactar en los próximos 30 años, no hoy, hay cosas que estamos haciendo para hoy, si efectivamente este modelo de ropa que han estado trabajando los ingenieros biomédico, y que han estado poniendo con la minera y que claro lo ha financiado el proyecto la minería, específicamente para que el mineros que baja a los túneles puedan dar una señal y saber si tiene un problema, claro y de ahí transferirlo a un área comunitaria, por ejemplo ropa para los adultos mayores y que tú puedas saber, cuando te llegue una señal al celular a que la persona mayor que vive contigo se cayó, le paso algo, la producción de eso ya no es un problema que nosotros podemos hacernos cargo digamos, tenemos un antibiótico de salmónes que está hecho en base a la jibia que esta patentado y reconocido, pero tampoco lo podemos producir, lo produce entonces, ahí hay una asociación de que está tratando de trabajar a una empresa, alomejor se van a vincular con alguna incubadora y van a sacar

adelante el negocio, pero ya no es la universidad, porque es difícil desde la lógica actual, tanto normativa como de entendimiento en la visión que se le da de la política pública entender que tenemos que jugar un riesgo porque la pregunta detrás de toda acción de emprendimiento económico de negocio de empresa está la acción del riesgo, pero cuál es el límite que juega una autoridad pública en el riesgo, ¿podemos las autoridades públicas tomar un riesgo, en ese sentido? y jugarnos un riesgo en el capital institucional, eh! es difícil no, porque tú dices cuanto es el margen que tú puedes jugarse de riesgo, si tú dijeras mire voy a destinar M\$500.00.- al riesgo, alguien me podría decir, ya pero esos M\$500.00.- se podrían haber destinado a mejores servicios estudiantiles eh! becas para los profesores, ¡no sé! otras cosas, ¿por qué usted va a ir al riesgo?, ahora sí creemos y es una cosa que sí la universidad está trabajando fuertemente en que la universidad tiene que avanzar de la investigación básica a la investigación transferida, tenemos un proyecto hoy día en la universidad que creemos que probablemente va a tener una relacionado con el mundo de negocio, que es salud, que se llama medicina de precisión que buscamos articular las tres facultades que tenían áreas en temáticas en investigación y otras transferencias, ciencia, que probablemente hoy día tú tienes en la región nuestra facultad de ciencias debe ser una de las que produce mayor investigación, de hecho nos rankia bastante bien en chimago, y en varias otras configuración ¡cierto! de relevancia a nivel latinoamericano y en particular ahí el neurociencia que tiene definitivamente todo un proceso de desarrollo muy relevante. Luego juntamos al de Ingeniería, donde hay gente de ingeniería civil biomédica y de ingeniería informática que han trabajado mucho en temas de investigación más aplicado y efectivamente que están avanzando en cosas que eran poquito, eh! que tienen que ver con aportes pal el tema de la medicina y trabajamos con la facultad de medicina. En entendido de que solo es posible en la lógica teórica llegar a que esto se transfiera al protocolo de un médico, cuando tú tienes los científicos, los ingenieros y los médicos, si al final, desde donde se produce el conocimiento hasta quien termina aplicándose, si quien termina convencido, como cuando uno dice en educación cual es la clase del educador, que transfiere efectivamente todo este conocimiento al educando no, es decir, la gracia es que nuestros estudiante no partan de cero y decirle mire, el mundo ha avanzado todo esto, entonces un poco lo que estamos haciendo aquí y ahí tenemos por ejemplo varios, entendemos eso que se llama desarrollar productos en alguna medida que van a tener que ir a un mercado de desarrollo, que tiene que ver por ejemplo con el tema de eh! la

metabolómica, que es cierto un perfil bioquímico que te va a permitir trabajar en múltiples definición de enfermedades a partir de un examen muy simple, tú vas a poder proyectar de que te vas a enfermar los próximos 40 años a partir de este examen, un examen que hoy a nivel de laboratorio se está trabajando con los institutos Max Planck de Alemania, entonces la universidad hoy día eh! acaba de en este proyecto tiene un vínculo con los institutos Max Planck de Alemania y te lleva en eso, entonces estamos trayendo la mejor ciencia, para mejor aplicación, pero probablemente si el producto no es un protocolo, no es un producto para vender a la industria farmacéutica para, ahora la industria farmacéutica mundial es una industria devoradora de patente del mundo, si los investigadores quedan atrapados, si no no sería, pero! pero hay, cierto hoy día estamos tratando de lanzar un protocolo que va con el cáncer colorrectal que efectivamente que es como debe ser ese protocolo para los exámenes que permitan ¡cierto! tener una mayor proyección de mejor tratamiento del cáncer colorrectal, eh! y este por otra parte el equipamiento que está en esa conectividad del área de ingeniería para mejorar el diagnóstico y eh! en ciencia básica estamos haciendo unas investigaciones que permiten sostener estos temas, entonces ahí hay un proyecto en la universidad que conecta algunas cosas, que es un convenio que se llama Convenio Regional, pero...uno que esperaríamos, uno dice que imagina ¿no? Un esperaríamos recursos primero que tiene recursos públicos, alomejor ahora al final de este proyecto la región debería decir, mire el mejor producto de todos los convenios regionales, la Católica tiene uno en minería con la Santa María, nosotros estamos en salud y somos dos parece, la UPLA tiene uno en, desarrollo social en, en en la parte de Playa Ancha, entonces alomejor decir: del Gobierno con las Platas Regionales con la innovación vamos a poner, vamos a seleccionar la mejor idea productiva de estos tres proyectos pa' llevarlo adelante, porque si no van a quedar hasta ahí, nosotros tenemos muchas cosas que quedan hasta ahí, entonces yo creo que tienen ahí una ventaja, es decir esta región tiene una ventaja porque tiene un capital humano avanzado muy alto, es decir son pocas las regiones del país en las que tú te puedes encontrar cuatro Universidades de tan buen nivel, no hay... aquí están, entonces de verdad, pero, entonces uno diría al revés pero tampoco somos la mejor industria del conocimiento, entonces como te vuelves en esas industrias del conocimiento, bueno, porque desafortunadamente requieres la otra parte, es decir, las Universidades hemos ido haciendo el esfuerzo por mejorar nuestra calidad, nuestra mejor ciencia, nuestra mejor investigación, nuestra mejor innovación, pero si no hay un entendido de que tu pongas

unos, unas acciones a ese riesgo que tiene que ver con los emprendimientos no se va a desarrollar tampoco.

3. ¿ES NECESARIO QUE SE CREE UNA NUEVA INCUBADORA DE NEGOCIO, QUE SE AJUSTE A LA REGIÓN Y COLABORE CON SU DESARROLLO?

Es un poco lo que les comente en la pregunta anterior, es bases a todos los obstáculos que se generar para una institución como la nuestra.

4. ¿CONSIDERA USTED QUE AL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, LA REGIÓN SE VERÁ BENEFICIADA? ¿POR QUÉ?

Es decir, yo creo que se vería beneficiada, como te digo, pero el problema como les decía antes pa el caso de las Universidades la problemática es la implementación y ese es nuestro gran problema, si nosotros hoy día eee tenemos...

Paula: ¿pero existen yo tengo entendido que por ejemplo la Universidad Arturo Prat tiene una incubadora de negocios?

Pro Rector: eeh....

Paula: ahora no sé cómo funcionan, tendría que alomejor preguntar cómo funcionan

En general han partido básicamente han planteado o han funcionado a partir de experiencias de apoyo de la política pública, de eso ha habido, de hecho la de la Santa María también que partió con unos proyectos de apoyo, el problema es y yo no sé cómo lo estará haciendo la Arturo Prat, algunas han hecho fundaciones, algunas han hecho sociedades, por ejemplo la USACH, tenía sociedades, por lo cual la controlaría le saco varias veces a la pizarra de que tenía sociedades con fines de lucro, bueno esas son parte... por ejemplo cuando la Chile cuando el año pasado dijieron que tenía más de cuarenta empresas relacionadas, bueno tiene empresas relacionadas... nosotros tenemos el CFT, que no da lucro, pero tenemos que... lo mantiene la Universidad, en INBIOCRIOTEC, con el tema este de la piel, CTH eee yyyy que son empresas HUB, que son empresas!!!, pero no son empresas propiamente tal digamos,

no tienen, no tienen, claro en la lógica empresa, son empresas y deberían tener fin de lucro, pero en la lógica real, la universidad no la administra en ese sentido, entonces como lo hace, tu deberías transferir, es muy difícil para las instituciones públicas avanzar en este materia, por eso es que y además también para los investigadores fíjate que no es tan fácil, porque, y ustedes que vienen del área de la economía lo tienen más claro... es distinto ser , y yo creo que en la misma área en la que ustedes están, eee... un emprendedor o alguien que va a terminar con un negocio, no necesariamente una buena empresa es alguien que estudio economía y le fue bien, pero seguro que va a necesitar un buen administrador que puede no ser un buen empresario, ustedes alomejor van a ser unas excelentes administradoras pero no son buenas empresarias y otro va a ser excelente empresario y no son buenos administradores, entonces claro ahora así pasa también los académicos en general o los desarrollos que tienen las universidades son de corte académico-científico, no no están pensado en cómo se desarrolla eso, entonces tú tienes que tener una estructura paralela, entonces la pregunta es: ¿la financia la Universidad? O por ejemplo la voy a financiar... aquí que hay cuatro Universidades en la región a las cuatro yo les voy a financiar una sola plataforma y agarrar lo mejor y eso incubarlo porque cuando nos distribuimos tanto los recursos se terminan disgregando, que probando la Universidad Arturo Prat en el norte donde están más centralizadas y si eso funciona coordinando con la región, coordinado con los esfuerzos del gobierno regional, con los esfuerzos de la política pública, te puede resultar pero lo más probable es que tenga problemas de funcionamiento administrativo y de gestión porque la contabilidad pública es distinta, el riesgo, es decir, sería difícil evaluar desde la mirada de la responsabilidad política administrativa publica, por ejemplo el riesgo con perdida, porque una empresa .. un un una incubadora de negocios es algo que está dispuesto a perder una cantidad de recursos para apoyar el desarrollo en el largo plazo, hoy día creo con una mirada a bien corto plazo, porque en realidad la experiencia en el mundo de incubadoras serias de este tema en el área universitaria, de tipo empresa, ahora puede haber una incubadora que vaya destinada a otro tipo de empresas que... por ejemplo en le caso de Barcelona, el caso de Sevilla en España, digamos, el mismo caso de algunas gringas, que han hecho desarrollos programas que van a durar cerca de diez años, ósea, o estay tu haciendo tecnología de punta y queri por ejemplo un medicamento, una cosa científica, alta precisión, por ejemplo una cosa que aquí en la Universidad hemos estado haciendo, usted saben que todo el desarrollo más alto en

almacenamiento de datos, en las, en el mundo se ha desarrollado a partir de la aaa , el desarrollo que han hecho mucho los informáticos aplicados a la astrofísica porque con lo que mira entonces todo este crecimiento de almacenamiento de información ha tenido mucho que ver con ello, porque claro cuando tu bajas información del planeta, estrellas en estos telescopios gigantes, claro ahí la cantidad de datos, meta datos es (pausa), y entonces esto bueno ha servido también para aplicaciones, para sub productos, si ustedes quieren, para el área de administración de datos da otro tema, entonces tu deci hoy día, nosotros estamos por ejemplo optando en eso pero es muy difícil, yo creo que el problema nuestro nos que no valoremos, nos es que no, yo creo que hoy día no tenemos la estructura administrativa, ni la capacidad financiera para meternos en esto eee y por eso es que hemos definido potenciar , haber, igual hacemos muchos de los esfuerzos que hacen las incubadoras, vinculamos con el medio, con la región, con los empresarios ee tratamos de que exista ciencia para el desarrollo, pero también tenemos otra responsabilidad que es que haya ciencia para cien años más, es decir la universidad no puede mirar solo la incubación del negocio de mañana, es decir probablemente lo que estamos haciendo en Alzheimer te va a durar mucho más, alomejor en los próximos cincuenta años eee no se logra de un día para otro ¿no? Lo que lo, lo que efectivamente ha tenido que ver con los desarrollos, ahora es cierto que en los últimos cincuenta o sesenta años la ciencia ha minimizado sus tiempos producto que hay mayor desarrollo ¿cierto? Que permite desarrollar más rápido, pero igual son diez años ¿no? No es algo nuevo, un proyecto de largo plazo.

5. ¿QUÉ EFECTOS –INTERNOS Y EXTERNOS- TENDRÍA PARA LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO EL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS?

Haber, yo creo que lo he dicho un poco, los efectos internos son, nosotros creo que eeee el gran tema es de desde donde, desde cómo se... tendría que hacer unos ajustes normativos importantes, yo creo que las Universidades tenemos que buscar aliarnos con socios estratégicos donde probablemente deberán estar otros actores de la región para constituir estructuras que permitan potenciar esto, con gerencias independientes y con lógicas muy determinadas, es decir, la asociatividad debiera generar la confianza en la región para ajustar actores publico privados que te digan, mire estoy hay que hacer, digamos, yo veo externos obviamente si si , han habido muchas misiones creo yo a distintos parques de innovación y de incubación en el

mundo, claro cuando tú las pones juntas, las potencias; nosotros en la Universidad teníamos en algún minuto un sueño de en el parque Universitario que tenemos todos allá arriba en Quebrada Verde, el parque que tenemos las Universidades, un terreno que tenemos, bueno siempre se soñó un polo de innovación tecnología por lo menos entre la Católica, la Santa María, la Playa Ancha y nosotros y que ahí se puedan instalar y dotar de energía eléctrica de todo lo que requieres para poder potenciar ese polo en las distintas áreas, pero eso requiere, claro pero mientras tenís que luchar por la mantención de todos los edificios, por lo menos para nosotros las estatales es muy difícil, entonces de verdad eee fíjate que incluso hoy día las Universidades, nos rankeamos y nos prestigiamos por la investigación pero todo eso significa un esfuerzo enorme porque el financiamiento externo es específico no mantiene todo lo que hoy en día desarrolla, el equipamiento para el desarrollo tecnológico de ciencia y tecnología es caro, es sensible de mantención, hay equipos que cuestan un ojo de la cara, pero bueno, son los que permiten avanzar en esos temas, por eso yo creo que tiene ... ahora si hubiera una cosa el efecto sería positivo, pero yo creo que el mayor efecto positivo estaría en que hubiera una mirada un poco más integradora de estos procesos, alomejor la región aguanta áreas de incubadoras ¿no?... alguien estará en las incubadoras del tipo empresas de servicio, más pequeñas pymes, otras más bien tecnológicas de capital humano avanzado, son distintas porque ¿qué vamos a seguir haciendo en Chile? O seguir administrando servicios o vamos a tener que buscar dos o tres cosas que produzcan cambios significativos en el tema, si nuestro gran problema es ese, y si tu no vas a cambiar eso mientras sigas invirtiendo tan poco en investigación y desarrollo, es decir, mientras tenga ese nivel de inversión que es del punto cuatro, punto cinco del PIB en desarrollo ... no invierten eso en desarrollo los países a los que les ha ido bien, entonces cuando tu decís, los koreanos, los finlandeses, tu decís, yapo, pero lo gastan en esto es otra plata, no gastan lo que gastamos nosotros, y lo gastan sostenidamente, porque o si no te vas a convertir en lo que es hoy día AFRICA o la India ... que vengan de allá y se instalen las empresas... una maquiladora más especial, los chinos hicieron un poco eso, también es una alternativa, lo que no han logrado hacer los mexicanos allí se maquila, pero los mexicanos siguen siendo maquilados donde no han logrado desarrollar ellos, pero los chinos a partir de la maquila aprendieron a hacer todo y hoy día tienen un teléfono que ya es una marca reconocida y han estado siendo capaces de poner automóviles a partir de la maquilación que hizo el globo americano, les copiaron y mejoró, también es

un camino probablemente la India vaya en el mismo tema, pero es otro el nivel de desarrollo, ahora sí y y en Chile lo hemos visto digamos, e también eso no te genera capacidades locales porque generalmente esas empresas son la mayoría la mayoría asociaciones de capitales extranjeros y luego cuando tienen problemas en los países se van po, entonces de verdad las estrategias internas requieren una sostenibilidad muy larga de los países, yo creo que aquí hay que avanzar en desarrollar o fortalecer este proceso pero también a nivel de articular, integrar y de ser responsables como países, las Universidades no debíamos competir por tener una incubadora, debíamos tener una gran incubadora regional alomejor o dividir áreas, segmentos, tipos de incubadoras para definir entre aquellas que tienen que ver con la cotidianeidad con algún tipo de ... servicio alomejor y aquellas que queremos que efectivamente vaya y salgan lo mejor que hay en la Católica la Santa María y nosotros, que permita hacer la diferencia, que tu digai, mira aquí hay una diferencia productiva de creación, no sé, tanta cosa, lo que un poco tenemos nosotros, lo que han logrado con la jibia, lo que han logrado con algunas cosas de mar, hay temas, pero bueno, la producción de eso a escala, como dicen hoy día el escalamiento digamos, el escalamiento requiere de inversión, sostenida, riesgo.

6. ¿EN QUÉ ÁREA DE DESARROLLO PRODUCTIVA DEBERÍA ENFOCARSE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CASO DE IMPLEMENTARLA EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO?

Yo creo que son las áreas de fortaleza de las Universidades, en el caso nuestro, es que también un un, fíjate que te produce un doble discurso por que que no es difícil y hay y uno dice que... haber la política pública probablemente está pensado en decir, mire la universidad apoye una incubadora, para apoyar al medio ¿cierto? Okey, pero probablemente las universidades estamos pensando en cómo volvemos algunos de estos desarrollos en empresas, ósea hay una doble cosa ¿que eres tú? ¿Vas a promover esto? Vas a ser una plataforma de apoyo a lo que el medio te demanda, yo creo que debe ser una cosa mixta ¿no?, que permita que tu desarrolles tus procesos, que también van a impactar en el medio y que el medio te pueda traer iniciativas que tú no tienes, es decir, porque también efectivamente la capacidad productiva esta diseminada en toda la población, el el emprendimiento no es una condición exclusiva de la sab.. del conocimiento, pero si sabemos que para que ese emprendimiento

resulte requiere conocimiento, es decir, el más hábil es aquel que tiene la capacidad de emprender tiene la capacidad, pero tiene la capacidad de identificar estas redes de conocimiento es decir, hoy día no es posible ee o esta idea mágica ¿no? que algún momento te quieren vender algunos que con trabajo y esfuerzo tu vai' a solo levantar, es decir, hoy día necesita' ser capas del trabajo, el esfuerzo pero además la vinculación con el tema del coo, o si no son un tipo de empresas muy rudimentarias , digamos, si vamos a crear más administradoras de personal, bueno eso no tiene mucho de negocio nuevo, es copiar lo que hay...

interrupción de secretaria: permiso llevo Gabriela...

¡Ya!

Entonces de alguna manera yo creo que, que tiene que ver con eso y luego entonces lo que debiera tener la Universidad en este caso si nosotros tuviéramos es en aquellas áreas que tenemos más competencias para el apoyo porque, se supone que una de las áreas de apoyo va tener que ser en todo el desarrollo de emprendimiento del área administrativa financiera, digamos , bueno eso es las áreas que nosotros deberíamos poner como tranve, como plataforma sobre ese piso y sobre eso tu debieras poner ¿cierto? efectivamente aquellas áreas en las que tenemos más fortalezas para recibir ideas y para llevar ideas, yo creo que eso será aaa, nosotros hoy día tenemos fuerte en nn, ingeniería aplicada de la salud, eee ingeniería aplicada de los alimentos, bioingeniería, nutrición y alimentos, ee algunos temas en ciencias en el área de la salud, el are de ciencias aplicadas a productos y a temas marinos estamos haciendo varias cosas con producción de de productos marinos, como materia ee cierto de productos que son derivados de productos del mar ¿no?, este antibiótico que viene de la jibia, varias cosas que se están haciendo ahí, unas cositas que uno va derrepente ... y creo que esa es el área más relevante y probablemente la otra área en la que tiene bastante la Universidad que aportar tiene que ver con el área de innovación social, es decir, ¿cómo hoy día tu eres capaz de también que las comunidades tengan procesos de innovación frente a problemas súper cotidianos, a ver no podemos seguir enfrentado los problemas de movilidad de transito de seguridad ciudadana de la misma forma como lo hemos venido haciendo por que no ha resultado, ahí también requiere innovación, ¿cómo lo vas a hacer?, es decir algo hay, no podemos seguir pensado en y ahí hay temas interesantes que también podríamos aportar, pero que de nuevo requieren , solo sirven en la medida que tu tengas las estrategias determinadas por

que son miradas de la urbe ¿no?, por ejemplo la universidad, nosotros hemos dado una pelea fuerte en Valparaíso, por entender de que si esta región quiere, si esta comuna tiene una posibilidad como comuna patrimonial sus universidades son clave, es decir ¿quiénes mueven más una ciudad patrimonial? Son las universidades, porque mueves un público muy distinto y nosotros hemos logrado efectos, por ejemplo lo que hicimos en la calle serrano, la Facultad de Humanidades, es decir una calle en que vivían 160 personas, después del incendio era un desastre y tu miras hoy día y es una calle distinta, es cierto que hay una vida estudiantil, puede haber conflictividad estudiantil también peor es una vida distinta... cambio, cambiaron el tipo de comercio pusimos un poco más acá también la biblioteca de la Facultad, vamos a invertir en esa zona en lo que es el centro de neurociencias, donde vamos a concentrar ciencia de primer nivel, manteniendo la fachada, claro porque eres un tipo de industria que puede ser muy importante para ese desarrollo, entonces uno quisiera que el Gobierno Regional, que el Gobierno Comunal viera con mayor agilidad esto, el esfuerzo que hemos hecho con hucke y no se convirtiera en un eee supermercado, digamos, yo me recuerdo mucho cuando compramos aquello uno de estos cuadros humor del mercurio de Santiago que decía: un ciudadano se ponía frente al edificio, al estilo Lukas, y le agradecía a la Universidad porque lo habían salvado de ser un supermercado y lo más probable es que hubiéramos tenido ahí un supermercado, ahora claro hemos recuperado un edificio patrimonial de la ciudad que recoge su tradición emprendedora ¿no? Eee hemos estado también luchando para ver en otros espacios patrimoniales, ahora eso también se requiere, también apoyos del Estado y las Universidades del Estado son las que podemos ee , pongo el ejemplo como han gestionado los italianos a quienes le han entregado edificios patrimoniales las universidades y el Estado invierte aquí es la única parte donde nosotros tenemos que comprarle al Estado los edificios que pudiesen ser digamos, es decir, todos los talleres de la armada por ejemplo pareciera ser que los van a vender más que, es decir, como vamos a competir entre nosotros, no hay una voluntad pública obviamente, que miren ¿o si no, como lo hace? Y hoy día tú necesitas, entonces tienes formas, yo creo que nosotros tenemos en esas áreas por lo menos innovación, ciencia, salud esa mezcla, recursos naturales, nutrición, hemos hecho bastante en alimentos funcionales hay tantas cosas en las que se ha avanzado eee hay cosas digamos en las que, pero yo creo que también tenemos que estar dispuestos a recibir oportunidades del medio en esas mismas áreas, tú tienes que tener una doble posición, porque o sino... lo otro es una prestación de

servicios, es decir, volvamos una incubadora de negocios que lo que hace es prestar servicios de cómo desarrollar empresas y yo creo que ahí va rápidamente a desperfilar el rol de la Universidad y pa eso creo que no estamos.

7. ¿CREE USTED QUE DEBIERA EXISTIR UNA INSTANCIA DE COORDINACIÓN DONDE CONVERJAN TANTO EL DESARROLLO REGIONAL, COMO LA EMPRESA PRIVADA, EL GOBIERNO Y LAS UNIVERSIDADES?

Creo que lo he dicho todo el rato, fíjate que además en esta región no es difícil yo creo que tenemos que tener más fuerza, tenemos que tener más confianza, ósea yo creo que por ejemplo ASIVA , los empresarios están asociados bastante, las universidades tenemos nuestra, pero es convocar, yo creo que es dejar de competir, de competir en mala; debemos competir por la mejor idea, pero no competir por que es necesario una parte de la torta, de verdad que eso no no y eso decir y eso requiere alomejor crear esas asociaciones que te permitan y un poquito más de largo plazo, una mirada alomejor de largo plazo, ahí hay mucho que hacer pero en la cual tenemos que estar todos comprometidos, ee yo creo que ese es un camino digamos, es decir, las universidades tenemos que competir por el mejor proyecto, por la mejor idea y ese debiera tener financiamiento, no estar preocupados del financiamiento como es hoy día, pero además en la medida que tengamos resuelto nuestros problemas basales que es nuestro rol central que es formar profesionales y mantener la ciencia y la tecnología, entonces de verdad es un poco complicado, porque nosotros tenemos que hacer esto probablemente con los mismos recursos que tenemos pa todos y ahí nos vemos un poco complicados y bueno veremos cómo sigue pa adelante el desarrollo en la medida que el estado aumenta la inversión digamos en el área de innovación va a ser relevante yo creo que el cambio en financiamiento educacional también debiera bajar, pero efectivamente yo tengo la impresión que queda mucho camino por recorrer veremos pasar mucha agua todavía

Entrevista 5

Alejandro Rodríguez Musso

Director de Vínculos y Cooperación Internacional Universidad de Valparaíso

1. ¿CREE USTED QUE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS DAN VALOR A LA REGIÓN? ¿POR QUÉ?

Bueno yo creo que ahí; si, sin duda que las incubadoras de negocios dan valor a la región por que nos permiten digamos emm, captar talentos de los jóvenes que estudian en las Universidades de la región y puedan desarrollar digamos sus propios emprendimientos y la pregunta que yo me hago es si efectivamente el concepto de incubadora de negocios, es el concepto que hoy día, digamos, primar porque hay una cierta experiencia no tan exitosa en términos justamente de lo que ha sido las incubadoras de negocios en cuanto a su sustentabilidad, ósea siguen estando de alguna manera atadas al financiamiento público.

Yo creo que como concepto de incubación, nosotros como universidad tenemos una deuda en esto claramente, no hemos entrado en el emprendimiento, no hemos sido capaces de generar un ecosistema de emprendimiento al interior de la Universidad. Hay algunas iniciativas parciales, por ejemplo, el maker space que se está haciendo, cierto, con la Facultad de Ingeniería y la Escuela de Diseño. Hay un, un, hay un maker space desconocido en la Universidad de Valparaíso que se llama, centro de laboratorio de desarrollo de prototipos, cierto, eso no lo conoce nadie y está en la Escuela de Diseño y es un maker space mucho más potente que muchos otros, pero no se ha instalado como maker space, entonces, nosotros tenemos posibilidades de crear un ecosistema de emprendimiento que yo creo que debe ser algo más que una incubadora, ese es el punto.

2. ¿CUÁL CREE USTED QUE ES EL O LOS APOORTE DE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS PARA LA UNIVERSIDAD?

Ya de alguna manera te respondí esa pregunta, creo que la la, el aporte es que sin duda que permite que nuestros estudiantes, en primer lugar tengan una, tengan una

mirada hacia el emprendimiento como una salida posible de empleabilidad, es verdad, claro que no estén pensando en que ellos tienen que salir a buscar trabajo, sino que pueden, no es cierto, ellos mismos generar a partir de su profesión, a partir de su eee, pueden generar un proyecto que le permita generar, digamos el auto empleo, en el sentido del emprendimiento, por lo tanto, creo que ese es un valor importante que podría tener, pero yo más que incubadora de negocios hablaría de un ecosistema de emprendimiento, un sistema de emprendimiento que tenga otras componentes, porque aquí el emprendimiento no es de a uno, ósea el emprendimiento es probablemente de equipos interdisciplinarios, que tienen que desarrollar un producto, la confluencia de tres factores, tecnología por una parte, no cierto, eemm, sustentabilidad o factibilidad económica, que tiene que ver con el ámbito de la gestión, de la economía y diseño en términos de producto, son las tres patas que se utilizan en todas las experiencias mundiales de emprendimiento, entonces lo que nosotros nos cuesta es eso, de poder articular tres instancia internas para poder llevar a cabo el ... ahora estamos trabajando en un proyecto, a ver si ahora nos resulta, porque yo había encargado a un equipo y no nos resultó, entonces ahora estoy viendo con otro equipo a ver si funciona; pero lo que digo es que tiene que ser más que una incubadora es un ecosistema de emprendimiento, que apoye el emprendimiento, que capacite, que digamos que se puedan tener apoyo desde un punto de vista tecnológico, de administración, de gestión y de desarrollo de productos y servicios en términos de factibilidad desde un punto de vista técnico, pero también de uso, cuando yo digo voy a diseñar un producto, ese producto va a un usuario, ese usuario tiene ciertas necesidades y tiene una forma de hacer uso de esas cosas y por eso entra diseño. En la Universidad existen todas las áreas, todas las herramientas, lo que falta es aglutinar para tener una mirada interdisciplinaria del tema, porque no es posible pensar esto solo desde la perspectiva de la gestión o solo desde la perspectiva de la ingeniería o solo desde la perspectiva de diseño, es el conjunto. El negocio es el producto o servicio, diseñado de acuerdo a las necesidades del mercado, cierto, y es la tecnología que da la factibilidad, entonces usabilidad, factibilidad y sustentabilidad esos son los tres conceptos, aportados desde las ciencias económicas y de las ciencias de ingeniería y desde el diseño, esas son así tres patas del asunto. Más que una incubadora de negocios, llamémoslo así es como un ecosistema de innovación. Yo conceptualmente lo tengo súper claro, lo que pasa es que no he encontrado los equipos que sean capaces de articular esto de aglutinarlo.

3. ¿ES NECESARIO QUE SE CREE UNA NUEVA INCUBADORA DE NEGOCIO, QUE SE AJUSTE A LA REGIÓN Y COLABORE CON SU DESARROLLO?

Absolutamente, porque aquí hay otros factores que están interactuando en esto, por ejemplo, la estrategia de innovación regional la ERI, está el plan estratégico regional, está el estrategia regional de innovación y ahí hay ciertas bajadas, por ejemplo, en el ámbito de las industrias creativas, hay un tema con las industrias creativas y con la ingeniería con el desarrollo de productos de tecnología, TICs, cierto eee, entonces hay oportunidades en que se podrían potenciar, cierto, con foco en las necesidades que la región tiene yo creo que es muy importante lo que se hizo con la estrategia regional de innovación, porque eso define, cierto, cuales son las líneas que la región ha identificado como sus potenciales de crecimiento y ahí están agroindustria o agroalimentario, está el turismo, está la logística, esa las industrias culturales y me parece que ahí también salen las Universidades en el entorno de conocimiento, si tú tienes esas áreas, al menos esas cuatro, industrias culturales, turismo y y agroalimentaria, no cierto, tienen foco y entonces, no cierto, una incubadora debiera orientarse o este entorno de emprendimiento debiera orientarse fundamentalmente, no únicamente a esas cuatro áreas

4. ¿CONSIDERA USTED QUE AL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, LA REGIÓN SE VERÁ BENEFICIADA? ¿POR QUÉ?

Bueno, porque ya de alguna manera te respondí eso en el sentido que el talento, ósea aquí nosotros... ¿Qué hace una Universidad? No cierto, una Universidad captura talentos, No cierto, los forma lo desarrolla, No cierto, y lo pone en la sociedad, No cierto; entonces que pasa con nuestro talento, con ese talento que sale de las Universidades, la mayor parte o muchos de ellos se van a Santiago o se va a otras regiones, entonces a región de Valparaíso está formando gente para, y no es que digamos que no, que no tengamos que formar gente para el país, está bien, tenemos que formar gente para el país y con una mirada nacional pero, cierto, esa gente joven que tiene capacidades, que tiene talento no se queda en la región y al no quedarse en la región, la región pierde complejidad, pierde competitividad, cierto, entonces de lo

que se trata es de generar, y por eso una incubadora o algo así que permitiera generar este ecosistema que permitiera de alguna manera acompañar desarrollar proyectos y potencial de emprendimiento de jóvenes talentos que salen de las Universidades, esto tiene que partir de antes, no cuando el tipo se está titulando, con trabajo fuera de aula, con trabajo, digamos paralelo, porque las mallas curriculares no dan de repente para colocar todo, puede ser trabajo paralelo, hay tiempo un estudiante tiene en términos de tiempo aproximadamente una media jornada en clases lectiva, tiene media jornada en trabajo fuera de aula por lo tanto parte de ese tiempo podría dedicarlo a iniciar trabajo, ni cierto, de visión de futuro, cierto, en términos de emprender, ¿ya? Entonces ese entorno es lo que yo creo que, por eso te digo, más que una incubadora que está sentada esperando que le lleguen los proyectos y que le llegue una idea o un proyecto bueno, eso ya se hizo el trabajo, previamente, ¿y quién hace el trabajo previo? Y entonces, claro, para la universidad si al implementar una incubadora de negocios en Universidad hay un beneficio para la región, si hay un beneficio, no cierto, porque el el, los jóvenes formados en la Universidad podrían tener la oportunidad de quedarse en la región y no solamente quedarse ellos, sino generar un emprendimiento generas tú también puestos de trabajo, no cierto, y actividad económica y entonces todos eso va generando, digamos un beneficio para la región.

5. ¿QUÉ EFECTOS –INTERNOS Y EXTERNOS- TENDRÍA PARA LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO EL IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS?

Efectos internos, tendría yo creo bueno la la el saldar una deuda que tenemos verdad que no estamos focalizando la formación en muchas de nuestras carreras no estamos focalizando la formación en el emprendimiento, estamos focalizando en la formación orientada a la empleabilidad no al autoempleo o al emprendimiento, ¿verdad? Entonces creo que ese es un primer efecto interno que me parece muy potente y el segundo, el efecto externo, tiene que ver con lo que la Universidad pueda realizar en cuanto que eee digamos en cuanto a que poder mostrar resultados de empresa, de proyectos, no cierto, que puedan tener un impacto a nivel regional desde el punto de vista económico, social, cultural etcétera.

6. ¿EN QUÉ ÁREA DE DESARROLLO PRODUCTIVA DEBERÍA ENFOCARSE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CASO DE IMPLEMENTARLA EN LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO?

Bueno, nosotros tenemos en la Universidad ciertas áreas con mayor desarrollo que podrían eventualmente asociarse por ejemplo en el ámbito de la salud ¿cierto? Tenemos una facultad de salud, tenemos una escuela de ingeniería biomédica, ósea son ingenieros que están estudiando desarrollo de equipos e e e dispositivos para la salud ¿cierto? Tenemos una escuela de diseño que podríamos digamos, colaborar en el diseño de esos productos tenemos una escuela de ingeniería comercial que podría colaborar en el tema de los modelos de desarrollo de negocios ¿cierto? Tenemos una escuela de ingeniería industrial que podría colaborar en el proceso de los diseños productivos ósea están todos los elementos, entonces ahora, todos esos elementos que son competencias los podemos poner al servicio por ejemplo en las cuatro áreas del eje que están en la ERI, que son turismo, agroalimentaria, logística y industrias creativas, ¿verdad? Así que esos podrían ser las cuatro áreas porque están asociadas con la estrategia regional, sin embargo la Universidad tiene otros componentes que podrían contribuir a un emprendimiento a otro tipo de emprendimiento, te fijas como te decía recién, en biomedicina ahí hay un mundo de oportunidades en temas de servicio, cierto servicios eeee... porque claro estamos asociando la idea también que hay una cosa que uno podría digamos poner en tensión, es decir, si tú tienes, la Universidad genera a través de sus proyectos de investigación conocimiento eee conocimiento científico, ese conocimiento científico se puede transferir a un conocimiento tecnológico y aplicado, entonces generalmente las Universidades están en alguna de sus áreas muy arriba en esa cadena, están digamos en la investigación de punta, no?, en la investigación de punta y hay un gap, hay una diferencia muy fuerte, no cierto, entre esa investigación de punta y la aplicabilidad, la aplicación; entonces cuando uno dice, cuando uno habla, en general cuando se ha hablado de incubadoras de negocios se está pensando en negocios que están muy asociados a la innovación tecnologías derivadas de las ciencias, sin embargo, hay un amplio campo de otros emprendimientos que no necesariamente están asociados a innovación, pero que podría ser, te pongo dos ejemplos: Un estudiante de odontología que quiere instalar una clínica que tenga los recursos y la forma de como instalar una clínica odontológica infantil, estoy inventando, ¿verdad?, bueno ¿eso es un emprendimiento o no? Si lo es,

claro ¿tiene componentes de innovación? No, pero es un emprendimiento, no cierto, entonces cuando hablamos, muchas veces las incubadoras se quedan la innovación, no cierto, en circunstancias que podrían también favorecer el desarrollo de emprendimiento de menor impacto en innovación porque finalmente eso también eee pueden tener un mercado y tener éxito, verdad?, entonces no hay que solo mirar una parte de la innovación sin que también mirar aquello, aquel conocimiento práctico, digamos, que se genera en las universidades que también puede estar al servicio de este tipo de cuestiones, así que yo enfocaría para sintetizar en las cuatro líneas que establece la ERI, en el caso de la Universidad de Valparaíso además de eso en salud, cierto, y sin abandonar este otro amplio campo de emprendimientos no de punta, no de innovación.

7. ¿CREE USTED QUE DEBIERA EXISTIR UNA INSTANCIA DE COORDINACIÓN DONDE CONVERJAN TANTO EL DESARROLLO REGIONAL, COMO LA EMPRESA PRIVADA, EL GOBIERNO Y LAS UNIVERSIDADES?

Ósea, claro esa es la triple hélice que se habla siempre, sin duda que es relevante y la Eri tiene un componente de esa naturaleza ósea esta estrategia regional de innovación tiene un componente de gobernabilidad que establece una suerte de consejo de innovación regional en el cual está representado las tres partes de la hélices que es el ámbito del conocimiento, el ámbito de la empresa privada y el ámbito de lo público, así que si pero no duplicaría esfuerzos, me entiendes, utilizaría lo que ya existe.

ANEXO 2

ENTREVISTA VÍA CORREO ELECTRÓNICO

Encabezado correo electrónico genérico

Estimado
Nombre Apellido
Cargo
Universidad

Junto con saludar y esperando no incomodarles, primero que nada nos presentamos, nuestros nombres son Paula Álvarez Peñaloza y Karla Inostroza Valderrama, estudiantes de Auditoria Vespertino de la Universidad de Valparaíso.

El motivo por el cual nos hemos contactado con usted, nace debido a que estamos trabajando en nuestra tesis de grado la cual consiste en "Analizar la implementación de una incubadora de negocios para la Universidad de Valparaíso", dentro del avance de la investigación nos hemos encontrado con algunas restricciones, o más bien dudas sobre cómo es su financiamiento, por tal motivo dado que su incubadora es parte de una universidad estatal queremos solicitar su valiosa ayuda para que podamos resolver las inquietudes de como llevan o enfrentan los procesos administrativos.

Las preguntas son:

1. ¿Cuántos Años de funcionamiento lleva la Incubadora de Negocios "Nombre de incubadora", y como ha sido su funcionamiento en el tiempo?
2. ¿Cómo se financian, con aportes propios, con aportes concursables, con aportes directos de alguna institución?
3. ¿Cuál es la dependencia administrativa y su funcionamiento interno?
4. ¿Está bajo la supervisión de la controlaría interna?
5. ¿En su caso son auditados por la controlaría interna y/o externa?

De antemano le agradecemos su atención y toda la ayuda que nos pueda otorgar.

Saludos cordiales,

Paula Álvarez P. - Karla Inostroza V.

Correo Electrónico 1

Margarita América Briceño Toledo
Incuba Unap - Universidad Arturo Prat

Enviado: miércoles, 09 de diciembre de 2015 11:21
Para: mbriceno@unap.cl
Cc: paula.alvarez@uv.cl
Asunto: Re: solicitud

1 ¿Cuánto Años de funcionamiento lleva la INCUBAUNAP, como ha sido su funcionamiento en el tiempo?

La Incubadora de negocios, INCUBAUNAP ya tiene más de 8 años, su funcionamiento ha sido un poco intermitente, en el sentido que desde su creación bajo el alero de corfo, sus alcances eran bien definidos, ya que surgió como una incubadora de desarrollo y no tecnológica, su tutela estaba al alero del Departamento de Ingeniería. Tuvo dos periodos de funcionamiento con fondos de Corfo y a partir del 2012 se realizó una reorganización y quedo al alero de la VRIIP (Vicerrectoria de Investigación, Innovación y Postgrado), paasando a ser un proyecto institucional que apoya a todas las personas que quieran orientación.

2 ¿Cómo se financian, con aportes propios, con aportes concursables, con aportes directos de alguna institución?

En la actualidad estamos como operadores CORFO, y tiene además financiamiento institucional para aapoyar a los emprendedores pero también capacitando en conjunto con otras instituciones.

3 ¿Cuál es la dependencia administrativa y su funcionamiento interno al depender de la U?

Depende de la Vicerrectoría de Investigación, Innovación y Postgrado de la UNAP

4. ¿Está bajo la supervisión de la controlaría interna?

Todo lo que realiza se realiza bajos los procedimientos de organismos públicos auditables por contraloría

5. ¿En su caso son auditados por la controlaría interna y/o externa?

Todo lo que realiza se realiza bajos los procedimientos de organismos públicos auditables por contraloría. Cualquiera de los dos tipos de auditorías debe ser considerada, según proyectos en ejecución.

Correo Electrónico 2

Gerardo Lagos Wiesenfeld
Incubatec - Universidad de la Frontera

----- Mensaje reenviado -----

De: **GERARDO LAGOS WIESENFELD** <gerardo.lagos@ufrontera.cl>

Fecha: 15 de diciembre de 2015, 11:02

Asunto: Re: Investigación Tesis de Grado

Para: Karla Inostroza <kr.inostroza@gmail.com>

Karla, respondo tus preguntas. Si necesitas algo más me avisas.

1. ¿Cuántos Años de funcionamiento lleva la Incubadora de Negocios Incubatec , y como ha sido su funcionamiento en el tiempo?

Aproximadamente 14 años, fue creada a fines del 2001.

2. ¿Cómo se financian, con aportes propios, con aportes concursables, con aportes directos de alguna institución?

La incubadora se financia principalmente a través de programas CORFO (50%) y el resto de generación propia a través de distintas líneas (contratos de incubación, consultoría, premios por resultados de líneas de financiamiento)

CORFO principalmente

3. ¿Cuál es la dependencia administrativa y su funcionamiento interno al depender de la Universidad de Chile?

IncubatecUFRO depende de la vicerectoría de investigación y post-grado, a través de su dirección de innovación y transferencia tecnológica. Es por esto que dependemos de todo el proceso administrativo de la universidad.

Funcionamos en base a los procesos de la universidad, pero tenemos flexibilidad en temas puntuales dadas algunas condiciones particulares de nuestro trabajo (tiempos de rpt a con los emprendedores, celebración de contratos, contrataciones, otros)

4. ¿Está bajo la supervisión de la controlaría interna?

Sí, estamos supervisados por contraloría y unidades de seguimiento según sea el caso

5. ¿En su caso son auditados por la controlaría interna y/o externa

Tanto interna como externa (CORFO y SGS por temas de ISO)

Correo Electrónico 3

Aileen Gladys Castillo Trigo
Asoincuba - Universidad de La Serena

Universidad de la Frontera

----- Mensaje reenviado -----

De: **Aileen Gladys Castillo Trigo** <aicastillo@userena.cl>

Fecha: 10 de diciembre de 2015, 12:11

Asunto: Re: Preguntas para Tesis de Grado

Para: Karla Inostroza <kr.inostroza@gmail.com>

Estimadas:

Junto con saludarlas les respondo sus preguntas:

1. ¿Cuántos Años de funcionamiento lleva la Incubadora de Negocios Asoicuba, y como ha sido su funcionamiento en el tiempo?

Estimadas, yo llegue a trabajar el año 2012 y por lo que se registra, esto comenzó el año 2004 en conjunto con la Universidad Católica del Norte (UCN) como un proyecto financiado por la CORFO llamado "Asociación universitaria para la incubación de negocios (Asoincuba)" 2004, el que se separó el año 2008 de la UCN y siguió bajo el alero de la Universidad de La Serena (ULS) como Asoincuba y que funciono como tal hasta el año 2012.

2. ¿Cómo se financian, con aportes propios, con aportes concursables, con aportes directos de alguna institución?

Cuando se inició el proyecto fue financiado por fondos Corfo, luego de eso lo financio la ULS, es por eso que el año 2012 cerró las puertas a la incubación y se creó la Oficina de Emprendimiento, con el objetivo de apoyar los proyectos en ejecución, pero solo apoyo técnico y financiero, no administrativo (compras).

Actualmente la Oficina de Emprendimiento, esta como articulador del emprendimiento a nivel de educación superior (Universidades, institutos, CFT), coofinanciado por fondos CORFO, a través de un programa de apoyo al entorno emprendedor (PAE).

3. ¿Cuál es la dependencia administrativa y su funcionamiento interno al depender de la Universidad de Chile?

No dependemos de la U. de Chile, dependemos de la ULS, bajo el alero de la Vicerrectoría Académica.

Funcionamos como cualquier otra oficina de la ULS, con un presupuesto anual y un equipo de trabajo (coordinador, 2 ejecutivos)

4. ¿Está bajo la supervisión de la controlaría interna?

Si

5. ¿En su caso son auditados por la controlaría interna y/o externa?

Si, como toda institución pública.

Cualquier duda que les haya quedado, el teléfono de la oficina es el 512334718.

Saludos,

Aileen Castillo Trigo

Coordinadora

Oficina de Emprendimiento

UNIVERSIDAD DE LA SERENA

Campus Andrés Bello

+56 51 2334718

Raúl Bitran Nachary s/n, Colina El Pino.

La Serena -Chile

ANEXO 3

Bases de postulación CORFO “Innova Chile” Operación de Incubadoras de Negocios.

¿A quiénes está dirigido?

Este subsidio está orientado a personas jurídicas con o sin fines de lucro, constituidas en Chile, creadas por fuentes de financiamiento público y/o privadas, nacionales o internacionales, que posean trayectoria y experiencia demostrable en emprendimiento e incubación de negocios.

¿Cuál es el apoyo que entrega?

Este subsidio apoya actividades tales como gestión y operación de la incubadora; programa de capacitación del personal de la incubadora en áreas de estrategia, gestión, control de procesos, negociación e internacionalización de emprendimientos; plan comunicacional y de difusión; desarrollo de sitio web para captar emprendimientos y actividades relativas al posicionamiento de la incubadora; evaluación y mejoras de las metodologías en los procesos de selección, diagnóstico e incubación; actividades de coordinación con otros agentes o entidades locales e internacionales relacionadas con innovación y emprendimiento que permitan el logro de mejores resultados e impactos; actividades de aceleración e internacionalización de emprendimientos; actividades ligadas a fomentar el acceso a la bancarización; otras actividades asociadas directamente al proceso de emprendimiento; actividades relacionadas al enfoque de género.

Este programa entrega recursos de hasta 75% del total del proyecto, y diferenciados por tipo de incubadora: Incubadoras de Innovación: hasta \$200.000.000.- anuales con un aporte del 25% pecuniario en relación al monto del subsidio solicitado; Incubadoras de Desarrollo: hasta \$100.000.000.- anuales, con un aporte de al menos 15% pecuniario en relación al monto del subsidio solicitado.

En caso excepcional InnovaChile podrá aportar \$200.000.000.- anuales a una Incubadora de Desarrollo, si: a.- Cobertura multiregional (oficina para atender emprendedores en más de una Región) b.- Administración de más de un Fondo de la Línea de Financiamiento "Subsidio Semilla a Asignación Flexible para el apoyo de emprendimientos de Desarrollo" o SSAF D

REPÚBLICA DE CHILE
COMITÉ INNOVA CHILE

RESOLUCIÓN AFECTA

CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN OFICINA DE PARTES
RECIBIDO

CORFO OFICINA DE PARTES
08. JUN 2012
FECHA TOMA RAZON CONTRALORIA

CORFO OFICINA DE PARTES
21.12.11 000294
SANTIAGO

CONTRALORÍA GENERAL TOMA DE RAZÓN		
RECEPCIÓN		
DEPART. JURÍDICO		
DEPT. T. R. Y REGISTRO		
DEPART. CONTABIL.		
SUB DEPTO. C. CENTRAL		
SUB DPTO. E. CUENTAS		
SUB DEPTO. C. P. Y BIENES NAC.		
DEPART. AUDITORIA		
DEPART. V. O.P., U. y T.		
SUB DEPTO. MUNICIP.		
REFRENDACIÓN		
REF.		POR
\$.....		
IMPUTAC.		
ANOT.		POR
\$.....		
IMPUTAC		
DEDUC.		
DTO.		

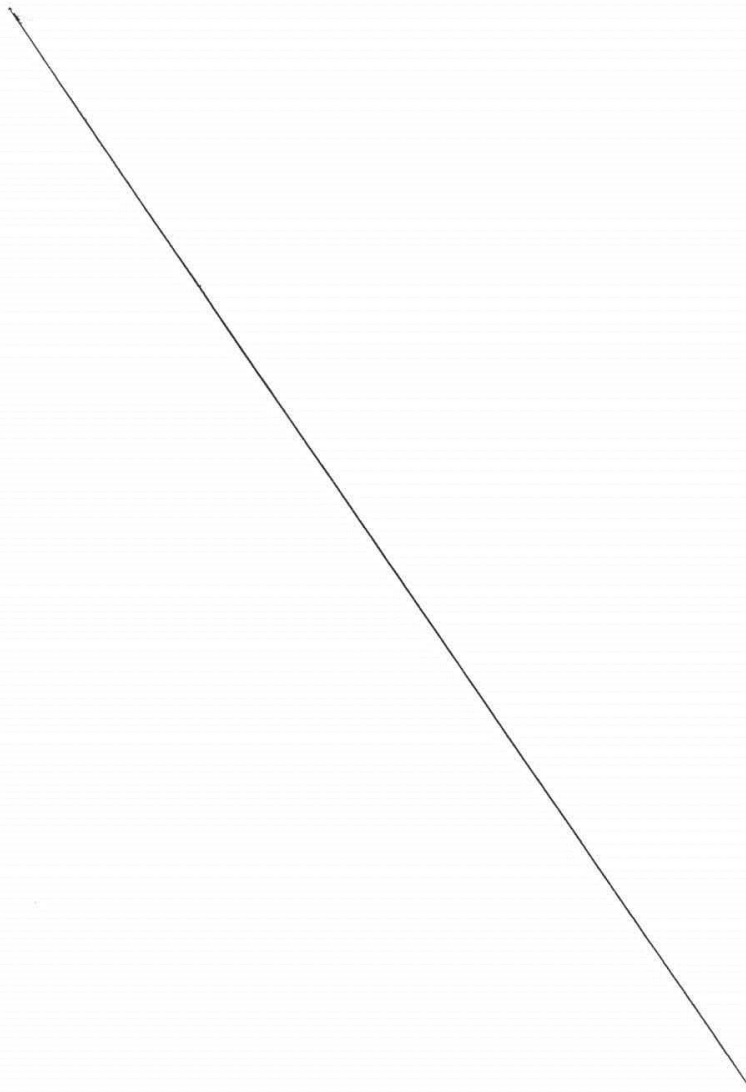
APRUEBA NUEVO TEXTO DE LAS BASES
TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS Y SUS
ANEXOS DE LA LÍNEA "OPERACIÓN DE
INCUBADORAS".

VISTO:

1. La **Resolución (A) N° 42**, de 2011, de la Vicepresidencia Ejecutiva de Corfo, y sus modificaciones, que reglamenta el Comité Innova Chile y estableció las facultades del Director Ejecutivo.
2. El **Acuerdo N° 8**, adoptado en la **Sesión N° 42**, celebrada el 29 de marzo de 2011, del Consejo Directivo del Comité Innova Chile, puesto en ejecución mediante **Resolución (E) N° 327**, de 29 de abril de 2011, de la Dirección Ejecutiva del Comité Innova Chile; y el **Acuerdo N° 11**, adoptado en la **Sesión N° 161**, de 30 de noviembre de 2011, del Subcomité Emprendimiento del Comité Innova Chile, puesto en ejecución mediante **Resolución (E) N° 1268**, de 9 de diciembre de 2011, de la Dirección Ejecutiva del Comité Innova Chile, por los cuales se ha resuelto modificar el instrumento y las bases técnicas y administrativas de la línea de financiamiento "**OPERACIÓN DE INCUBADORAS**", las que fueron aprobadas por Resolución (A) N° 357, de 2008 y modificadas por Resolución (A) N° 84 de 2010, ambas de la Dirección Ejecutiva del Comité InnovaChile.
3. Lo dispuesto en la Resolución N° 1.600, de 2008 de la Contraloría General de la República.

RESUELVO:

- 1° **Apruébanse** el nuevo texto modificado de las Bases Técnicas y Administrativas de la Línea de Financiamiento **"OPERACIÓN DE INCUBADORAS"**, cuyo tenor es el siguiente:



**“LÍNEA PARA LA OPERACIÓN DE INCUBADORAS”
BASES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS
INNOVACHILE
2011**

SECCIÓN 1: BASES TÉCNICAS.

1. ANTECEDENTES.

La estrategia del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo para el desarrollo económico del país, tiene como objetivo posicionar a Chile como el polo de innovación y emprendimiento de América Latina.

En este contexto, adquiere relevancia el rol que cumplen las instituciones expertas que apoyan a los emprendedores en las etapas iniciales del desarrollo de sus empresas, favoreciendo su creación puesta en marcha y escalamiento tanto en el mercado nacional como internacional.

Por este motivo, InnovaChile de Corfo pone a disposición de las Incubadoras de Negocios esta línea de financiamiento, que busca apoyar la operación de instituciones cuyo fin sea crear y potenciar emprendimientos que se consoliden como empresas exitosas, capaces de ser financieramente viables e independientes una vez terminado el proceso de incubación.

Esta línea de financiamiento distingue entre dos tipos de incubadoras de negocios:

A.- Incubadoras de Innovación (Incubadora-I): su foco es apoyar a emprendedores con propuestas de negocios innovadoras en productos y/o modelos de negocio, que se encuentran en etapas muy tempranas y que requieren acceder a mercados internacionales, fondos o inversionistas de riesgo, protección de la propiedad intelectual, apoyo estratégico, comercial y operacional, entre otros. A este tipo de emprendimientos los denominamos “emprendimientos innovadores”.

B.- Incubadoras de Desarrollo (Incubadora-D): su foco es apoyar a emprendedores que busquen establecer o hacer crecer sus negocios y requieran para estos efectos acceder a financiamiento principalmente bancario. A este tipo de emprendimientos los denominamos indistintamente “emprendimientos tradicionales” y/o “emprendimientos de desarrollo”.



2. OBJETIVO.

Objetivo General

El objetivo de esta línea es cofinanciar proyectos de Operación de Incubadoras de Negocios, en un esquema de apoyo a incubadoras con foco en emprendimientos

innovadores (Incubadoras-I) e incubadoras con foco en emprendimiento tradicional o emprendimientos de desarrollo (Incubadoras-D).

Objetivos específicos.

- Contar con instituciones especializadas para el apoyo de emprendedores incubados.
- Mejorar los procesos y servicios de incubación ofrecidos a los emprendedores.
- Atender un número creciente de potenciales emprendedores que acceden a servicios de incubación.

3. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

- i. Implementar un esquema de Incubadoras con foco en el apoyo a emprendimientos innovadores e Incubadoras con foco en el apoyo a emprendimientos tradicionales.
- ii. Mejorar el desempeño de las Incubadoras de Negocios y los resultados obtenidos por sus incubados (resultados anuales).
- iii. Para cada tipo de Incubadora se aplicará un instrumento de evaluación específico que considera ámbitos a nivel de criterios, procesos y resultados de la Incubadora y su gestión con los incubados. Este instrumento de evaluación estará disponible para los beneficiarios en la página web www.corfo.cl.

Entre otros aspectos se destacan los siguientes indicadores:

- Emprendimientos incubados.
- Emprendimientos que logran ventas y monto de ventas.
- Emprendimientos que acceden a financiamiento privado y monto de inversión.
- Emprendimientos que logran internacionalizarse y nivel de exportaciones.
- Emprendimientos que logran algún tipo de propiedad industrial sobre sus desarrollos.

4. ENTIDADES PARTICIPANTES

Esta línea de financiamiento considerará la participación de:

- a) Beneficiario
- b) Asociado (opcional)
- c) Coejecutor (opcional)

La definición de cada una de los participantes se encuentra detallada en el numeral 5 de las Bases Administrativas.

5. ACTIVIDADES FINANCIABLES

Los recursos podrán ser utilizados en las siguientes actividades:

- a) Gestión de la incubadora: RRHH, gastos de administración e implementación de sistemas de control de gestión.
- b) Programa de capacitación del personal de la incubadora y de los emprendedores, tales como: estrategia, gestión, control de procesos, negociación e internacionalización de emprendimientos.
- c) Plan comunicacional, de difusión y actividades relativas al posicionamiento de la incubadora y captación de emprendimientos, entre otros.



- d) Diseño e Implementación de planes de mejoras para los procesos de selección, diagnóstico, selección e incubación.
 - e) Actividades de coordinación con otros agentes o entidades nacionales o internacionales, relacionadas con innovación y emprendimiento que permita el logro de mejores resultados e impactos.
 - f) Actividades de aceleración e internacionalización de emprendimientos.
 - g) Arriendo, remodelación y/o habilitación de infraestructura, mobiliario, equipos computacionales, licencias.
 - h) Otras actividades directamente relacionadas con la incubación de negocios y que contribuyan a la obtención de las metas establecidas por la incubadora.
- Las actividades financiadas por Corfo en el proyecto de operación de incubadoras, no podrán ser rendidas en otros proyectos financiados con aportes públicos.

6. CONTENIDO DEL PROYECTO

Los proyectos postulados deberán presentar los siguientes elementos:

a) Descripción de la Incubadora, desarrollando los siguientes elementos:

- i. Objetivo y foco de la incubadora:
 - Establecer los objetivos de la incubadora, tipo de emprendedores y naturaleza de los proyectos a apoyar.
- ii. Descripción de las instituciones participantes:
 - Describir la trayectoria e institucionalidad de los participantes, su evolución y posicionamiento.
- iii. Resultados:
 - La propuesta debe identificar los resultados obtenidos por la institución (indicar cartera actual de proyectos apoyados, si corresponde).
 - La propuesta debe identificar los resultados esperados por la institución en relación a los emprendimientos a incubar.
- iv. Modelo de negocio de la incubadora y metodología de incubación:
 - Deberá establecer el modelo de negocio y de sustentabilidad de la incubadora, mercado objetivo y metodología de incubación.
 - Redes locales e internacionales relevantes al foco y modelo de incubación.
 - Modelo de incubación de emprendimientos; criterios y mecanismos de selección, proceso de incubación, indicando plazos, etapas, criterios de entrada y salida en cada etapa y servicios asociados. (adjuntar flujograma del proceso)
- v. Modelo Organizacional de la Incubadoras y Equipo de Trabajo:
 - Describir la estructura organizacional de la incubadora, incluyendo el organigrama, funciones y responsabilidades del personal de la incubadora.
 - La propuesta deberá detallar el equipo de trabajo con el que cuenta la incubadora, distinguiendo los recursos profesionales y técnicos propios de la beneficiaria o del aporte de asociadas, en caso que corresponda.
 - Acompañar a la postulación el curriculum vitae de cada uno de los profesionales del proyecto.
- vi. Modelo de gestión de la incubadora:
 - La propuesta deberá detallar el modelo de control de gestión de la incubadora, incluyendo los indicadores y la metodología de medición.
 - El modelo de gestión deberá considerar los procedimientos para toma de acciones preventivas y correctivas, definiendo responsables.

b) Plan de Trabajo:

Se deberá presentar un plan de trabajo para el total del periodo de ejecución del proyecto, describiendo de manera general las actividades a realizar durante todo el periodo de ejecución y adjuntando una Carta Gantt del proyecto, identificando la secuencia cronológica de las actividades, resultados y plazos.



Adicionalmente, se deberá presentar un plan detallado para el primer año de ejecución del proyecto estableciendo las actividades a realizar, el número de proyectos a incubar y los resultados esperados.

7. PLAZOS.

Los beneficiarios deberán considerar los siguientes plazos para la ejecución de sus proyectos:

a) **Incubadora-I**

Los proyectos deberán tener una duración máxima de 6 años.

b) **Incubadora-D**

Los proyectos deberán tener una duración máxima de 6 años.

Los beneficiarios deberán elaborar su plan de trabajo en etapas anuales, y los resultados obtenidos en cada año determinarán la continuidad del proyecto.

En caso de requerir prórroga al plazo de ejecución, tal requerimiento deberá ser remitido antes del vencimiento original, vía correo electrónico a InnovaChile.

La fecha de inicio corresponderá a aquella de la total tramitación de la resolución de InnovaChile que aprueba el respectivo Convenio de Subsidio. En caso de prorrogarse el plazo de duración del proyecto, este no podrá exceder el máximo de 6 años establecido en estas bases.



8. COFINANCIAMIENTO.

El subsidio de InnovaChile es de carácter no reembolsable y variará según el tipo de incubadora a apoyar:

a) **Incubadora-I**

InnovaChile cofinanciará hasta un **75%** del costo total del proyecto, con tope de **hasta \$200.000.000 (doscientos millones de pesos chilenos), anuales**.

Para el caso de la Incubadora-I, cualquiera de los participantes del proyecto, deberán aportar el **25%** restante para completar el costo total del proyecto. Este aporte deberá considerar un mínimo de un 25% en aportes pecuniarios en relación al monto del subsidio solicitado a InnovaChile.



b) **Incubadora-D**

InnovaChile cofinanciará hasta un **75%** del costo total del proyecto, con tope de **hasta \$100.000.000 (cien millones de pesos chilenos), anuales**.

Excepcionalmente el tope de cofinanciamiento de una Incubadora-D podrá llegar **hasta \$200.000.000 (doscientos millones de pesos chilenos), anuales**, cuando en razón de: i) Tener una cobertura multiregional, esto es contar con oficinas para la atención de los emprendedores en más de una Región del país, y/o; ii) Administrar más de un Fondo de la Línea de Financiamiento "Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el apoyo de Emprendimientos de Desarrollo" o "SSAF-D", justifique la necesidad de un financiamiento anual mayor a los **\$100.000.000 (cien millones de pesos chilenos), anuales**.



Para el caso de la Incubadora-D, cualquiera de los participantes del proyecto, deberán aportar el **25%** restante para completar el costo total del proyecto. Este



aporte deberá considerar un mínimo de un 15% en aportes pecuniarios en relación al monto del subsidio solicitado a InnovaChile.

Renovación Anual de los Aportes:

Cada año, a partir del término del primer año de ejecución del proyecto de operación de incubadora, el beneficiario deberá presentar un **informe de gestión anual** que dé cuenta del estado de avance y los resultados obtenidos, presentando además un plan detallado para el siguiente año de ejecución del proyecto, indicando las actividades a realizar, el número de proyectos a incubar y los resultados esperados.

Este informe de gestión anual, tendrá la calidad de Hito Crítico de continuidad, y determinará la renovación y/o reasignación de los aportes para el periodo siguiente, o bien el término del proyecto.

9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

La evaluación se realizará aplicando los criterios y ponderaciones que se expresan en la tabla siguiente, los que serán calificados con notas de 1 a 7, siendo 1 el mínimo y 7 el máximo:

a) Incubadora-I

Criterio de Evaluación	%
REDES: Se evaluarán las redes formales establecidas por la incubadora tanto con instituciones nacionales como internacionales que faciliten el acceso de los emprendedores a mentores, consejeros, asesores y acceso financiamiento bancario, inversionistas privados entre otros y la estrategia de la institución para operacionalizar estas redes a favor de los incubados.	30%
SUSTENTABILIDAD: Se evaluará el modelo de negocios y de sustentabilidad de la incubadora, considerando el modelo de generación de ingresos que le permita proyectar un alto grado de independencia de aportes públicos.	15%
ESPECIALIZACIÓN: Se evaluará la experiencia del equipo gestor, la capacidad de la institución de proveer procesos y servicios de incubación, vincularse con conocimiento y tecnologías de alto nivel y mercados internacionales que permitan la creación de empresas escalables globalmente.	55%
Total	100%

b) Incubadora-D

Criterio de Evaluación	%
REDES: Se evaluarán las redes formales establecidas por la incubadora tanto con instituciones nacionales como internacionales que faciliten el acceso de los	45%

emprendedores a mentores, consejeros, asesores y acceso financiamiento bancario, inversionistas privados entre otros y la estrategia de la institución para operacionalizar estas redes a favor de los incubados.	
SUSTENTABILIDAD: Se evaluará el modelo de negocios y de sustentabilidad de la incubadora, considerando el modelo de generación de ingresos que le permita proyectar un alto grado de independencia de aportes públicos.	20%
ESPECIALIZACIÓN: Se evaluarán la experiencia del equipo gestor, la capacidad de la institución de proveer procesos y servicios de incubación y el nivel de vinculación con el entorno que permita a los emprendedores, formalizar sus empresas y consolidar sus primeras ventas.	35%
Total	100%



SECCIÓN 2: BASES ADMINISTRATIVAS

1. ASPECTOS GENERALES

Las presentes Bases Administrativas tienen por objeto regular los procesos y trámites que deberán cumplirse desde la postulación, hasta el término del Convenio de Subsidio celebrado entre InnovaChile y el beneficiario.

Se entenderá que todos los plazos señalados en las presentes Bases son máximos. Si se refieren a días, se entenderán como hábiles, a menos que se señale lo contrario. Son días inhábiles los sábados, domingos y festivos.

La mención nominal a ciertos órganos o unidades operativas del Comité, se entenderá efectuada a también al ente que la sustituya o reemplace en el cumplimiento de la función respectiva.

La Dirección Ejecutiva del Comité InnovaChile se reserva la facultad de resolver toda controversia o duda en cuanto al correcto sentido y alcance, forma y oportunidad de aplicación, y todo otro conflicto interpretativo que pudiese surgir de la aplicación de las presentes bases. Lo anterior, sin perjuicio de los recursos establecidos en la Ley.

2. POSTULACIÓN

Modalidad

La recepción de las postulaciones de los Proyectos se realizarán mediante el sistema de postulación permanente (permite postular cualquier día del año durante la vigencia del instrumento). En consecuencia, se podrán presentar desde la fecha de apertura de la Línea de Financiamiento, indicada en el aviso de disponibilidad de las Bases, y hasta el día de cierre de la misma, bajo el rótulo de “Operación de Incubadoras”.

La comunicación sobre la apertura de las postulaciones, se realizará mediante un aviso publicado en un diario de circulación nacional, con la siguiente información: Identificación del instrumento, su modalidad, fecha y lugar en que se encontrarán disponibles las Bases, día de inicio de las postulaciones, correo electrónico para las consultas y el o los medios de postulación, información que, además, será publicada en el sitio www.corfo.cl. De la misma forma, se comunicará el cierre o suspensión de postulaciones.

Medio de Postulación

Los proyectos, junto con los antecedentes técnico-económicos y legales solicitados, se ingresarán a través del sistema electrónico de ingreso de proyectos de InnovaChile en caso de encontrarse disponible. De lo contrario, se podrán ingresar en formato papel, adjuntando un CD-ROM bajo el rótulo de la línea a postular, en la oficina de partes de Corfo, ubicada en Santiago, calle Moneda N° 921, 2° piso, o en las Direcciones Regionales de Corfo, conforme formularios disponibles al efecto en www.corfo.cl

Los documentos adjuntos en el sistema electrónico o en el CD-ROM, u otro medio de almacenamiento, deberán estar en documentos de texto, planillas electrónicas u otros archivos compatibles con el sistema (tales como doc, xls, jpg, pdf).

3. PRESUPUESTO

La postulación deberá contener la descripción del proyecto y antecedentes de apoyo según las Bases Técnicas. El presupuesto del proyecto deberá calcularse sobre la base de costos reales demostrables y ser coherente con la envergadura y complejidad técnica de las actividades a realizar, con el plazo en que éstas se lleven a cabo y la capacidad financiera del postulante lo que será evaluado por InnovaChile en la etapa correspondiente.



4. CUENTAS PRESUPUESTARIAS

- a) **Recursos Humanos:** Incluye remuneraciones (total haber) y honorarios del personal técnico y profesional contratado por el beneficiario para la ejecución del proyecto (incluidos expertos y/o asesores). Los recursos humanos principales del proyecto, deberán identificarse anexando sus antecedentes curriculares.

Se podrá presupuestar en esta cuenta, ingresos incrementales de personal preexistente, que realice labores adicionales relacionadas directamente con el proyecto.



No se pueden presupuestar gastos relacionados con la contratación de personas jurídicas, salvo que concurran copulativamente las siguientes circunstancias:

- i. Se trate de servicios contratados a Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), o, a Sociedades de profesionales que tributen en segunda categoría, y
- ii. Se trate de servicios personales prestados por la(s) persona(s) natural(es) constituyentes de estas entidades. En este sentido, se excluye la contratación de servicios de colocación o provisión de personal.

Se podrá presupuestar, asimismo, los servicios personales prestados por empresarios individuales, entendiéndose por tales a una entidad integrada por el capital, dedicada a actividades industriales y/o mercantiles, y que no está organizada como una persona jurídica, si no que se encuentra formada por una sola persona natural, es decir, se trata de una empresa unipersonal.



Previo a la contratación de estos servicios a personas jurídicas y empresarios individuales, y dependiendo de su monto, se deberá acompañar las cotizaciones a que se refiere el numeral 13.5.

Atendida la obligación de resguardo y buen uso de los recursos públicos, Innova Chile tomará las medidas tendientes a que el pago de las horas hombre de los profesionales se adecúe a valores de mercado y sea justificado.

- b) **Gastos de Operación:** Corresponde a los gastos directos asociados a la ejecución del proyecto como materiales; arrendamiento de espacio físico; transporte o arrendamiento de vehículos; compra de bienes no inventariables relacionados con las actividades del proyecto; costos de pasajes nacionales e internacionales, pudiendo financiarse como tope el valor equivalente a clase económica, viáticos nacionales e internacionales, gastos de alojamiento y alimentación nacional e internacional; honorarios de expositores nacionales e internacionales; costo financiero de garantía, pudiendo financiarse hasta el 3% del monto correspondiente al subsidio entregado por InnovaChile y en las condiciones señaladas en el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el desarrollo



técnico y financiero de proyectos financiados por el Comité Innova Chile del CORFO"; actividades de difusión, capacitación y/o entrenamiento, como por ejemplo: organización de eventos (seminarios, talleres, foros), visitas a empresas, exhibiciones y publicaciones.

Se podrán presupuestar actividades externalizadas (para cuya ejecución se contrata a terceros) en esta cuenta, las cuales deberán ser identificadas en la postulación.

No podrá presupuestarse con cargo al subsidio el uso de instalaciones preexistentes, de las cuales los participantes dispongan a cualquier título al momento de la postulación.

InnovaChile tomará los resguardos y medidas correctivas tendientes a que el monto de los gastos financiados sean razonables y se adecúen a los objetivos planteados y a valores de mercado. En este sentido, y a fin de establecer el correcto control, el beneficiario, deberá declarar expresamente la contratación, de personas relacionadas, entendiéndose por tales:

- a) las entidades del grupo empresarial al que pertenece la sociedad beneficiaria; b) las personas jurídicas que tengan, respecto de la sociedad beneficiaria, la calidad de matriz, coligante, filial, o coligada, en conformidad a las definiciones contenidas en la Ley N°18.046, y c) quienes sean directores, gerentes, administradores o liquidadores de la sociedad beneficiaria, y sus cónyuges o sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.

Esta declaración la deberá presentar el beneficiario, para el caso que la adquisición o contratación sea por montos inferiores a \$10.000.000.- en el momento de la postulación, o hasta antes de celebrar el contrato respectivo con la persona relacionada. Para el caso que la adquisición o contratación sea por montos superiores a \$10.000.000.- la declaración deberá realizarse al momento de presentar las tres cotizaciones a InnovaChile y hasta antes de la celebración del respectivo contrato con la persona relacionada.

En caso de detectarse, al momento de la revisión respectiva, alguna omisión en el cumplimiento de la obligación señalada precedentemente, InnovaChile rechazará el gasto.

- c) **Gastos de Inversión:** Corresponde a los gastos en adquisición de equipamiento, y/o mejoras de bienes inventariables destinados al proyecto. Estos gastos deberán justificarse en relación a su vinculación con el proyecto, y en el caso de adquisición, sólo se financiará en forma proporcional al uso que de ellos se contemple en el mismo. Será utilizada como referencia la TABLA DE VIDA ÚTIL NORMAL emitida por el Servicio de Impuestos Internos, de los bienes físicos del activo inmovilizado vigente a la fecha de la respectiva adquisición.

Los gastos de inversión podrán aceptarse si cumplen con los requisitos generales, independiente de su forma de financiamiento.

5. ENTIDADES PARTICIPANTES

Esta línea de financiamiento considerará la participación de:

a) Beneficiario

Personas jurídicas con o sin fines de lucro, constituidas en Chile, creadas mediante fuentes de financiamiento públicas y/o privadas, nacionales o internacionales y que posean trayectoria y experiencia demostrable en incubación de negocios y apoyo al emprendimiento.

Aquellas instituciones que mantengan proyectos vigentes de la Línea de "Operación de Incubadoras", bajo las bases aprobadas por Resolución (A) N° 347 de 2008, no podrán recibir cofinanciamiento de esta nueva línea mientras no se encuentre aprobado el informe final, en los referente al cumplimiento de las actividades (informe técnico) del respectivo proyecto.



b) Asociado (opcional)

Es una persona jurídica, pública o privada, con o sin fines de lucro, nacional o extranjera, que podrá cofinanciar la ejecución del proyecto mediante la formalización de un aporte en efectivo y/o valorizado. Este aporte debe ser acreditado a través de un documento de compromiso, donde se establecerá el monto y la forma en que se hará efectivo.

c) Coejecutor (opcional)

Es una persona jurídica, pública o privada, con o sin fines de lucro, nacional o extranjera, que posee capacidades técnicas necesarias y complementarias para la ejecución de actividades que, en la propia formulación del proyecto, se consideran como críticas para lograr un buen resultado del mismo. Su participación se formalizará a través de un "Convenio de Coejecución".

6. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE ANTECEDENTES LEGALES PARA LA POSTULACIÓN.

El beneficiario deberá acompañar:

- a) Fotocopia simple del instrumento en donde conste el nombre del (de los) representante(s) y sus facultades para presentar Proyectos y suscribir el respectivo convenio de subsidio con InnovaChile.

Si el instrumento donde conste el nombre del o de los representantes y sus facultades, del Beneficiario, se encontrase en poder de InnovaChile y está vigente, no deberá acompañarse nuevamente. El resto de los antecedentes deberán presentarse siempre y en todo caso.



7. ANÁLISIS DE ANTECEDENTES LEGALES Y DE PERTINENCIA

7.1 Análisis de Antecedentes legales

La Subdirección Jurídica del Comité verificará, en general, el cumplimiento de los requisitos legales solicitados a los participantes, tales como el acompañamiento de antecedentes mínimos legales por parte del postulante; su naturaleza jurídica, requisitos de orden legal tributario, entre otros, pudiendo solicitar durante este análisis, mediante correo electrónico, aclaraciones y/o antecedentes adicionales o complementarios.



Esta información deberá ser remitida a InnovaChile al correo electrónico requirente o a través del sistema electrónico de ingreso de proyectos, dentro del plazo de **5 días** desde su requerimiento.

Este análisis será practicado dentro de un plazo de **5 días** contados desde que se reciba la totalidad de los antecedentes legales.

Si no se presentan los antecedentes mínimos solicitados en el numeral 6 anterior, el proyecto no pasará a las etapas posteriores, comunicándose dicha circunstancia al postulante dentro del plazo de 5 días de finalizado el análisis.

7.2 Análisis de Pertinencia

La Subdirección de Emprendimiento (o aquella que la sustituya, en adelante "la Subdirección"), analizará el grado de convergencia del objetivo del proyecto con el instrumento al que postula y sus lineamientos, el cumplimiento de los requisitos de cofinanciamiento y plazo. Como resultado de este análisis, InnovaChile calificará de manera fundada la pertinencia o no de los proyectos. En caso que se declare la "No Pertinencia", no seguirá el proceso de evaluación, comunicándose dicha decisión al postulante. Esta comunicación debe ser despachada en un plazo no superior a **5 días**, contados desde que se concluya el análisis de antecedentes legales a que alude el subnumeral precedente. Las respectivas bases técnicas, en razón de la naturaleza del instrumento, podrán establecer otros criterios específicos en este análisis.

8. PROCESO DE EVALUACIÓN.

Los proyectos serán evaluados por InnovaChile, en conformidad a los criterios establecidos en numeral 9 de las bases técnicas, los cuales serán ponderados de acuerdo a los indicadores y porcentajes que las mismas señalen. Además, se evaluará el comportamiento histórico del postulante en la ejecución de otros proyectos financiados por InnovaChile.

Personal dependiente de InnovaChile, ejecutará la evaluación de los proyectos, la que se realizará por medio de 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. Durante este proceso, InnovaChile, podrá contratar asesorías externas para un mejor análisis de las postulaciones a evaluar.

Además, InnovaChile durante el proceso de evaluación, podrá solicitar información a otros órganos integrantes de la Administración del Estado, que sea pertinente en relación a los objetivos del proyecto.

Como parte de la evaluación técnica se realizará un análisis de duplicidad para determinar la concurrencia con otras iniciativas similares.

InnovaChile podrá solicitar al postulante, durante la evaluación, la información que estime necesaria para una adecuada comprensión de las propuestas, no pudiendo alterarse la oferta ni el principio de igualdad entre los postulantes. Los antecedentes deberán remitirse a InnovaChile al correo electrónico requirente o a través del sistema electrónico de ingreso de proyectos, dentro del término de **10 días**, contados desde la correspondiente solicitud.

9. DECISIÓN.

Una vez concluida la evaluación, el proyecto será presentado al Subcomité de Emprendimiento u órgano competente (en adelante "El Subcomité"), el cual decidirá, a propuesta de la Subdirección, acerca de su aprobación o rechazo, pudiendo establecer condiciones de adjudicación y/o formalización a los proyectos aprobados. El plazo para presentar el proyecto a Subcomité, no podrá extenderse más allá de **50 días**, contados desde la recepción conforme de los antecedentes legales de postulación.

El Subcomité podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de éstos, pudiendo exigir modificaciones técnicas y/o presupuestarias.

InnovaChile informará la sola decisión de haberse aprobado, rechazado o dejando pendiente el proyecto, dentro de las 24 horas siguientes a la realización de la sesión del Subcomité que lo sancione.

En un plazo de **7 días**, contados desde la fecha en que se apruebe o rechace el proyecto, InnovaChile comunicará, de manera fundada y completa, la decisión al postulante, de conformidad al ordenamiento jurídico, constituyendo ésta la comunicación formal para todos los efectos. En caso de aprobación, junto con informar esta circunstancia, se indicará o ratificará el nombre y correo electrónico del ejecutivo técnico a cargo del proyecto y se solicitará al beneficiario presentar los antecedentes señalados en el numeral 10 siguiente.

10. FORMALIZACION DEL CONVENIO DE SUBSIDIO

Al ser aprobado el proyecto, se inicia la formalización del convenio de subsidio, proceso que requiere de la ejecución de tareas, tanto por parte del Beneficiario como de InnovaChile.

Para efectos de redactar el correspondiente convenio de subsidio, el Beneficiario deberá anexar los siguientes antecedentes legales:

- a) Fotocopia simple del instrumento de constitución y sus modificaciones, del Beneficiario. Si la entidad hubiere sido creada por ley, deberá señalarse su número.
- b) Fotocopia simple de la inscripción del extracto de constitución, o del decreto que le concede personalidad jurídica, al beneficiario, con constancia, en ambos casos, de su publicación.
- c) Certificado de vigencia, del beneficiario, emitido por la autoridad competente, cuya antigüedad no podrá ser mayor a 90 días corridos a la fecha de su presentación.
- d) Si corresponde, fotocopia simple del instrumento en donde conste el nombre del (de los) representante(s) y sus facultades del (los) Coejecutor(es) y sus facultades para suscribir el respectivo convenio de coejecución con el Beneficiario. En el caso que el(los) coejecutor(es) sea persona jurídica extranjera, deberá acompañarse una declaración jurada, en idioma español o inglés, o traducido oficialmente, suscrito por el representante del coejecutor ante un Notario Público o Ministro de Fe de naturaleza similar, de su domicilio, donde individualice el documento de donde emana su facultad para representar al coejecutor.
- e) Otros antecedentes que InnovaChile estime pertinente, de acuerdo a la naturaleza jurídica de la entidad, con objeto de dar cumplimiento a lo establecido en la Ley N° 19.862.

- f) Acompañar cartas de compromiso de aporte del beneficiario, de(los) asociados(s) (Anexo 1), y Convenio de Coejecución si corresponde (Anexo 3).

El plazo de entrega de los antecedentes por parte del beneficiario, será de **10 días**, contados desde la comunicación formal de aprobación del proyecto. Este plazo podrá prorrogarse hasta por un máximo de **5 días**, previa solicitud fundada del beneficiario, remitida al correo electrónico del ejecutivo a cargo del proyecto antes del vencimiento del plazo original.

Los documentos a), b), c) y d) se deben ingresar a través del Sistema de Gestión de Proyectos (SGP) o el medio informático vigente, a menos que éste no esté habilitado, caso en que deberán remitirse por correo electrónico al ejecutivo a cargo del proyecto. Los antecedentes e) y f), deben acompañarse materialmente y en original.

Estos documentos serán puestos a disposición de la Subdirección Jurídica del Comité, quien procederá a su análisis, pudiendo solicitar durante este análisis, mediante correo electrónico, aclaraciones y/o antecedentes adicionales o complementarios.

Esta información complementaria deberá ser remitida a InnovaChile al correo electrónico requirente dentro del plazo de **5 días** desde su solicitud.

Si los antecedentes no fueron ingresados o enviados, según corresponda dentro de los plazos señalados precedentemente, se tendrá por desistida la solicitud de cofinanciamiento.

En caso que los antecedentes ya se encuentren en InnovaChile, el beneficiario sólo deberá actualizar aquellos que hayan sido modificados. En consecuencia, deberán presentarse siempre los documentos que den cuenta de modificaciones realizadas entre la última formalización de un convenio de subsidio y la formalización del nuevo convenio, tales como: cambio de representante, razón social o nombre, domicilio, transformaciones, entre otros.

No será necesario acompañar el certificado de vigencia de aquellas personas jurídicas que tengan proyectos vigentes en ejecución en Corfo o InnovaChile.

Contando con la versión definitiva del proyecto y todos los antecedentes legales conforme, se redactará el convenio de subsidio a celebrarse entre el beneficiario e InnovaChile, documento en el cual constarán los derechos y obligaciones de las partes. Éste se enviará mediante correo electrónico al beneficiario para su firma, dentro de un plazo de **7 días**, contados desde la recepción conforme de los antecedentes legales.

El beneficiario tendrá un plazo máximo de **10 días**, contados desde el envío del convenio vía correo electrónico, para firmar y devolver materialmente 2 ejemplares originales firmados a InnovaChile. Si cumplido este plazo InnovaChile no los hubiese recibido, se tendrá por desistida la solicitud de cofinanciamiento.

Antes de la fecha de vencimiento de este plazo, el beneficiario podrá solicitar a InnovaChile prórroga de hasta **3 días** mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico, para su aprobación por la autoridad competente. La decisión de InnovaChile se comunicará al beneficiario en un plazo de **3 días**, contados desde la recepción del requerimiento.

11. ENTREGA DEL SUBSIDIO.

Los recursos del subsidio podrán ser transferidos en una o más cuotas, y a título de anticipo o contra la rendición de informes de avance y/o final.

A título de anticipo: Los recursos son entregados anticipadamente para la realización de las actividades del proyecto, previa entrega, en su caso, de las garantías correspondientes, de acuerdo a lo señalado en el numeral 11.3 siguiente. La utilización de estos recursos, es rendida con posterioridad por el beneficiario mediante Informes, los cuales podrán ser aprobados o rechazados.



Contra la rendición de informes de Avance o Final: El beneficiario utiliza sus propios recursos para realizar las actividades comprometidas, rinde, y luego InnovaChile le reembolsa los recursos correspondientes a gastos aprobados.

11.1 Condiciones

Las condiciones para que InnovaChile realice la entrega del subsidio serán:

- a) La total tramitación de la Resolución de InnovaChile que apruebe el Convenio de subsidio o del último acto administrativo, según corresponda.
- b) La entrega por parte del beneficiario de la o las garantías, si correspondiere (ver numeral 11.3).
- c) Declaración jurada del beneficiario que indique que está al día en el pago de las cotizaciones de seguridad social, del seguro de desempleo, y que no posee morosidad en el estado de deudas fiscales, autorizando a InnovaChile para verificar dicha información (ver Anexo 2).
- d) La certificación de que el beneficiario se encuentra inscrito en el Registro de Personas Jurídicas Receptoras de Fondos Públicos de CORFO, establecido en la Ley N° 19.862, cuando corresponda.



Una vez verificadas las condiciones señaladas, InnovaChile hará entrega de la cuota inicial en caso de optarse por la modalidad de pago por anticipo. La entrega de las cuotas siguientes, si correspondiere, se encontrará supeditada, al menos, al cumplimiento de las condiciones señaladas en las letras b), en su caso, y c) anteriores, y a la aprobación de informes de avance que den cuenta de las actividades realizadas, y de los resultados obtenidos y no obtenidos; y de la entrega de la rendición de cuentas, en relación a la cuota anterior.

Para el caso de pago contra aprobación de informes, adicionalmente al cumplimiento de las condiciones b), en su caso, y c), será necesaria la aprobación técnica y financiera del informe de avance y/o final correspondiente.

InnovaChile se reserva el derecho de verificar que la información técnica y legal declarada sea efectiva y, en el caso que se acredite fundadamente alguna disconformidad grave, además de suspender la entrega del subsidio o poner término anticipado al proyecto, en su caso, denunciará penalmente la eventual configuración de algún delito.



11.2 Suspensión de pagos y de gastos

La continuidad en la entrega de recursos quedará sujeta a la evaluación que InnovaChile haga del avance del proyecto, a sus disponibilidades presupuestarias y a la entrega de los documentos de garantía respectivos, en su caso.

InnovaChile podrá suspender temporal o definitivamente los pagos si constata que el proyecto no se desarrolla satisfactoriamente o que el beneficiario ha incumplido total o parcialmente sus obligaciones. En estos casos, InnovaChile dispondrá las medidas que considere adecuadas para corregir las deficiencias que notare o para poner término anticipado al proyecto.

Asimismo, el beneficiario estará obligado a informar a InnovaChile y proponer el término anticipado del proyecto, si llegase a la convicción de que éste no alcanzará los resultados esperados; no podrá ejecutarse dentro de parámetros razonables, o cuando no pueda enterar la parte del aporte de su responsabilidad o el de los demás participantes en el mismo.

InnovaChile podrá, con anterioridad a la total tramitación de la resolución que pone término anticipado al proyecto, ordenar al beneficiario que se abstenga de seguir efectuando gastos con cargo al subsidio entregado. En tal caso, se podrán aceptar gastos asociados a actividades realizadas hasta la fecha de comunicación de dicha orden.

11.3 Documento de garantía

El beneficiario deberá entregar las garantías correspondientes de conformidad a lo señalado en los párrafos siguientes:

En caso que el subsidio se entregue a título de anticipo, el beneficiario deberá entregar las siguientes garantías:

a) Garantía por anticipos: Con anterioridad al desembolso del subsidio, o de cada cuota de éste, según corresponda, el beneficiario deberá entregar, a satisfacción y en favor del Comité Innova Chile, RUT: 60.706.069-K, cauciones consistentes, ya sea 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 reafianzados por Fondos con una clasificación de riesgo superior o igual a BBB+, con el fin de garantizar el total de los montos de los recursos anticipados provenientes del subsidio. La glosa de dicho instrumento de garantía, en caso que por su naturaleza la contemple, deberá expresar que su objetivo consiste en "garantizar el correcto uso del anticipo del subsidio otorgado por InnovaChile, para la ejecución del proyecto (señalando el nombre del proyecto y su código)" debiendo tener una vigencia de por lo menos 3 (tres) meses sobre la fecha de entrega del informe de avance y/o final, de acuerdo al calendario establecido en el convenio de subsidio. Esta garantía será devuelta una vez que InnovaChile apruebe el respectivo informe y rendición correspondiente. Para la devolución de la garantía correspondiente al último o único desembolso, además de la aprobación del Informe Final y rendición correspondiente, se requerirá la restitución total de los saldos observados, no gastados y no rendidos del subsidio.

b) Garantía por fiel cumplimiento del convenio: Con anterioridad a la entrega del subsidio, o de la primera cuota de éste, según corresponda, el beneficiario, deberá, además, entregar una caución de igual naturaleza a las anteriormente señaladas para garantizar el fiel cumplimiento del convenio de subsidio por, al menos, el 3% del monto total del subsidio. La glosa de este instrumento, en caso que por su naturaleza la contemple, deberá expresar que se otorga para "garantizar el fiel cumplimiento del convenio de subsidio por parte del beneficiario (individualizarlo), referente al proyecto (nombre del proyecto y código)". Esta garantía tendrá por fin cautelar, entre otros aspectos, el pago de multas que se devenguen durante la ejecución del proyecto, y deberá tener una vigencia de por lo menos 3 meses sobre la fecha de presentación del

informe final. Esta garantía será devuelta una vez que InnovaChile apruebe dicho informe y se acredite el cumplimiento de todas las obligaciones.

Las garantías deberán constituirse y acompañarse dentro del plazo de **30 días**, contados desde la fecha en que se comunique al beneficiario la aprobación del proyecto. Si cualquiera de las garantías es entregada con posterioridad, entre el día número 31 y 40, InnovaChile cobrará una multa de 1 U.F. diaria por cada día posterior al trigésimo. Si transcurrido este plazo de 40 días, no se han acompañado las garantías, InnovaChile tendrá por desistida la postulación, o pondrá término anticipado al convenio, según corresponda.

Asimismo, la no renovación oportuna de cualquiera de las garantías a requerimiento de InnovaChile, facultará al Comité para ejecutar las garantías que se encuentren vigentes y para poner término anticipado al proyecto. Para el caso que no se cobre en definitiva la garantía ejecutada, ni se ponga término anticipado al proyecto, el beneficiario será sancionado con una multa de 2 U.F. (dos Unidades de Fomento) por cada día corrido de atraso en la renovación, con un tope de 30 U.F. (treinta Unidades de Fomento). Se entenderá que la renovación es "oportuna" cuando los documentos que dan cuenta de ella, son recepcionados materialmente por InnovaChile, al menos con **3 días** de anticipación al vencimiento de la garantía en poder del Comité.

Los documentos de garantía mencionados podrán ser otorgados, además, en forma excepcional por terceros, previa aceptación de InnovaChile, mencionando en la glosa de éstos, si correspondiere según su naturaleza, que garantizan al beneficiario (que deberá individualizarse) por "el correcto uso del anticipo del subsidio entregado" (en el caso de la garantía por anticipos), o por "el fiel cumplimiento del convenio de subsidio" (en el caso de la garantía por fiel cumplimiento).

Los costos financieros asociados a las garantías señaladas, sean éstas otorgadas por terceros o por el beneficiario, podrán ser imputados como costos del proyecto a la cuenta Gastos de Operación.

En caso que el subsidio se entregue contra rendición de informes de avance y/o final, sólo se requerirá la garantía por fiel cumplimiento del convenio.

Si el beneficiario es un órgano integrante de la Administración del Estado, no se le exigirá la entrega de garantías. Sin perjuicio de lo anterior, InnovaChile ejercerá las acciones administrativas y judiciales correspondientes, ante la existencia de cualquier saldo requerido, pendiente de devolución, en el contexto de ejecución de un proyecto ante el Comité.

12. VERSION DEFINITIVA DEL PROYECTO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE PROYECTOS DE INNOVA CHILE

InnovaChile incorporará las condiciones de adjudicación y/o formalización establecidas por el Subcomité correspondiente al Sistema de Gestión de Proyectos (SGP) o al sistema que lo reemplace, generándose así la versión definitiva del proyecto para su seguimiento.

13. SEGUIMIENTO DE LOS PROYECTOS

13.1 Disponibilidad y entrega de información

InnovaChile o quien este designe, podrá realizar revisiones, visitas en terreno y requerir toda la información técnica y financiera que estime necesaria 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.

Para permitir la verificación del cumplimiento de los objetivos, resultados críticos, ejecución apropiada prevista y el correcto uso de los recursos del subsidio, el beneficiario deberá ceñirse, en lo no modificado por las bases técnicas del presente instrumento, a lo señalado en el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el desarrollo técnico y financiero de proyectos financiados por el Comité Innova Chile del CORFO" disponible en el Sistema de Gestión de Proyectos (SGP), y cumplir con lo siguiente:

- a) Llevar por separado un centro de costos para la contabilidad del proyecto.
- b) Entregar información y documentación de respaldo necesaria que permita hacer las correspondientes verificaciones a InnovaChile. El beneficiario deberá mantener y conservar estos documentos durante los tres años siguientes al término del proyecto.
- c) Entregar la información y rendiciones requeridas a través del Sistema de Gestión de Proyectos (SGP), o mediante los medios computacionales dispuestos para tales efectos.
- d) Otorgar a InnovaChile o al organismo que el Comité determine, todas las facilidades y colaboración necesaria para visitar y verificar en el lugar de ejecución de las actividades desarrolladas y los gastos efectuados con cargo al subsidio.

13.2 Gastos del Proyecto

Con los recursos aportados por InnovaChile para la ejecución del Proyecto no se podrán financiar:

- Inversiones en el Mercado de Capitales, tales como compra de acciones, depósitos a plazo en moneda nacional o extranjera, fondos mutuos, deudas (capital más intereses) o dividendos.
- Impuestos recuperables por el beneficiario, tomando en consideración su naturaleza jurídica y las normas tributarias que le sean aplicables.
- Inversiones en bienes de capital no determinantes, a juicio de InnovaChile, para el proyecto.
- Adquisición de inmuebles.

Si el costo real del proyecto excede el monto total de lo presupuestado en su adjudicación, será de cargo del beneficiario completar la diferencia que se produzca, asumiendo el mayor costo que pudiese tener el proyecto respecto de lo calculado, en orden a dar cumplimiento a lo establecido en el mismo.

Asimismo, si el costo real del proyecto, determinado de conformidad con las rendiciones de cuentas aprobadas por InnovaChile, fuere menor que el presupuesto adjudicado, el beneficiario deberá restituir el monto del subsidio que exceda del porcentaje de cofinanciamiento aprobado por el Subcomité, calculado sobre dicho costo real, de manera tal que siempre se mantenga constante la relación del Aporte del Beneficiario (incluye el de los demás participantes) con el Aporte de InnovaChile.

13.3 Rendición

Para efectos de rendición se entenderá por:

Aporte en efectivo o pecuniario: 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.

Aporte valorizado: el aporte de uso de bienes, infraestructura, destinación de recurso humano, entre otros, ya existentes en el aportante.

El beneficiario deberá rendir cuenta sobre la base de costos reales, al precio al que efectivamente se pagaron, debidamente respaldados con documentos fidedignos, y de acuerdo a lo que disponga el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el desarrollo técnico y financiero de proyectos financiados por el Comité Innova Chile del CORFO".

En relación a la rendición de los aportes valorados o no pecuniarios, comprometidos por el (los) beneficiario(s) con cargo al proyecto, deberán rendirse con un certificado firmado por el aportante o su representante, indicando el período en que se realizaron, en qué consisten y su valorización. Tratándose de extranjeros, deberán adjuntar este certificado traducido al castellano o inglés.

La valorización de los aportes valorados deberá ajustarse a lo establecido en el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el desarrollo técnico y financiero de proyectos financiados por el Comité Innova Chile del CORFO".

Sin perjuicio de lo anterior, InnovaChile verificará que la valoración y cantidad declarada como aporte al Programa sea coherente con los objetivos y actividades informadas.

13.4 Gastos anticipados

Se podrán aceptar gastos incurridos en la ejecución del proyecto desde la fecha de comunicación de la decisión aprobatoria, en los términos establecidos en el párrafo final del numeral 9 de las Bases, a riesgo del beneficiario. Por tanto, la falta de formalización del convenio de subsidio no dará lugar a indemnización ni reembolso.

13.5 Procedimiento de adquisiciones y contrataciones

Durante la ejecución del proyecto el beneficiario deberá aplicar los siguientes procedimientos para las adquisiciones que efectúe en el contexto de ejecución del proyecto:

Todas las adquisiciones y contrataciones por montos superiores a **\$10.000.000.-** (diez millones de pesos) netos, deberán ser previamente autorizadas por InnovaChile. Para este efecto, el beneficiario deberá presentar al Comité tres cotizaciones firmadas por los proveedores respectivos. Las cotizaciones recibidas por correo electrónico por el beneficiario, deberán contar con firma electrónica del proponente. InnovaChile, en casos fundados, podrá autorizar la adquisición o contratación con un número menor de cotizaciones.

Respecto a la cuenta Recursos Humanos, el procedimiento aplica sólo a la contratación o adquisición, mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico para su aprobación. InnovaChile tendrá un plazo de **4 días** para responder la solicitud.

Si habiéndose efectuado oportunamente las 3 cotizaciones no se hubiere solicitado autorización previa, InnovaChile sólo reconocerá la cotización de menor valor.

InnovaChile rechazará el gasto en caso que el beneficiario no hubiere solicitado autorización ni efectuado las 3 cotizaciones previas.

Este procedimiento será de aplicación general, salvo que el beneficiario se rija por la Ley N° 19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, en cuyo caso aplicará dicha normativa para las adquisiciones y subcontrataciones.

13.6 Seguimiento e Informes.

InnovaChile podrá hacer seguimiento de las actividades realizadas por el beneficiario, por los demás participantes y por terceros contratados, sin necesidad de aviso previo. Para estos efectos, tratándose de contratación de actividades con terceros, la facultad de seguimiento y control deberá constar en los contratos que suscriba el beneficiario con dichas entidades, siendo responsable de incumplimiento de sus obligaciones en caso de omisión, y si de ella se derivan dificultades para realizar las labores de seguimiento antedichas. No obstante lo anterior, InnovaChile no asume la co-dirección o co-ejecución del proyecto, siendo la ejecución del mismo de exclusiva responsabilidad del beneficiario.

El beneficiario deberá cumplir con la entrega de informes (de avance y/o final, según corresponda), en conformidad al calendario establecido en el respectivo convenio de subsidio. Estos informes, deberán contener al menos, la individualización de las actividades ejecutadas, los resultados obtenidos y no obtenidos, y la rendición de cuentas en el período a informar; asimismo, deberá ajustarse a los contenidos establecidos en el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el Desarrollo Técnico y Financiero de Proyectos Financiados por el Comité InnovaChile de CORFO" disponible en el Sistema de Gestión de Proyectos (SGP). 

El convenio de subsidio contemplará al menos la entrega de un Informe Final, el que deberá ser presentado a InnovaChile dentro de los **30 días** corridos siguientes al vencimiento del plazo de ejecución del proyecto. 

Sin perjuicio de lo anterior, y de conformidad con la naturaleza del proyecto, el convenio de subsidio podrá contemplar la entrega de informes de avance, cuyo número y calendario, será determinado por InnovaChile tomando en cuenta las características del proyecto, las actividades de éste, los resultados y su propia disponibilidad presupuestaria.

El número y calendario de los informes de avance y/o final, podrá ser modificado por InnovaChile, previa solicitud fundada de la beneficiaria, o de oficio, antes del respectivo vencimiento del plazo de entrega. 

InnovaChile podrá solicitar Informes de Avance Extraordinarios en los períodos que se determine en función del seguimiento de las actividades del proyecto, no siendo necesario en este caso, la modificación del convenio de subsidio.

InnovaChile dará su aprobación o formulará observaciones a los Informes de Avance, Extraordinarios y Final en el plazo de **30 días**, contados desde su recepción material, o desde la revisión en terreno, establecida en el "Instructivo de Operación y Procedimientos para el Desarrollo Técnico y Financiero de Proyectos Financiados por el Comité INNOVA CHILE de CORFO", según corresponda.

Ante la solicitud de antecedentes, modificación o complementación de los informes por parte de InnovaChile, el beneficiario deberá cumplir tal requerimiento dentro de los **10 días** siguientes.

InnovaChile exigirá la modificación de la fecha de vencimiento de la garantía si el beneficiario entregase el informe fuera de plazo, sin perjuicio de las multas que corresponda aplicar.

Los informes que no contengan toda la información solicitada o que no adjunten todos los antecedentes de respaldo que se requieren para su análisis tanto técnico como financiero, o no se adjunten en copia legible, se entenderán como no presentados. InnovaChile comunicará esta circunstancia al beneficiario, dentro del término de **5 días** contados desde la recepción del Informe, estableciéndole un plazo que no podrá exceder de **5 días**, desde la recepción de la comunicación, para reenviar el Informe en regla. Transcurrido este último término sin que el Informe se haya reingresado conforme, comenzará a computarse la multa por incumplimiento en la entrega oportuna de informes señalada en el párrafo final de este numeral.

En el evento de incumplimiento en la entrega oportuna de los informes, InnovaChile aplicará una multa de 1 U.F. (Una Unidad de Fomento) por cada día de atraso, con tope de 30 U.F. (treinta Unidades de Fomento) por cada evento, sin perjuicio de que el Comité decida, en mérito del atraso producido, desestimar la continuación del proyecto, poniendo término anticipado al proyecto, debiendo aplicarse a la devolución del subsidio las reglas establecidas en el numeral 16.3.2 de estas bases.

13.7 Modificaciones al Proyecto.

Se podrán introducir modificaciones al proyecto en cualquiera de sus etapas siempre que éstas no alteren la naturaleza y el objetivo general del mismo. Las modificaciones exigidas por InnovaChile, aquellas efectuadas por el beneficiario y sujetas a ratificación posterior por InnovaChile, y las aprobadas a solicitud previa del beneficiario, serán ingresadas por el ejecutivo a cargo del proyecto a través del Sistema de Gestión de Proyectos (SGP). Solicitada alguna modificación, InnovaChile tendrá un plazo de **7 días** para aprobarla o rechazarla, contados desde el requerimiento.

Las solicitudes que, de acuerdo a la normativa que rige a InnovaChile, deban ser conocidas y resueltas por el Subcomité, se presentarán con la debida justificación y anticipación, mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico. Una vez ingresadas, serán presentadas a consideración del órgano señalado en la sesión más próxima, y la decisión comunicada al beneficiario en un plazo de **7 días**, contados desde su aprobación o rechazo.

13.7.1 Reasignación de fondos entre cuentas: En función del buen desarrollo del proyecto, InnovaChile podrá reasignar fondos entre las distintas cuentas con el fin de mejorar su proceso de ejecución y facilitar el logro de sus objetivos.

El beneficiario podrá introducir modificaciones de igual naturaleza, solicitando autorización previa del Comité, o sujeto a su ratificación.

- a) **Autorización previa:** Se deberá remitir a InnovaChile una solicitud de reasignación de fondos entre cuentas para el período no rendido con la debida justificación y anticipación, mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico. InnovaChile decidirá la pertinencia o no de la solicitud y se pronunciará al respecto en un plazo de **7 días** contados desde el requerimiento.

Como máximo se podrá solicitar 1 reasignación por cada 6 meses de duración del proyecto. Esta solicitud deberá realizarse al menos 1 mes antes de la fecha de corte del informe de avance o final. Así, en un proyecto cuya duración sea de 12 o de 15 meses, se tendrá derecho a un máximo de 2 reasignaciones.

- b) **Ratificación:** InnovaChile podrá reconocer aquellas reasignaciones entre cuentas que se efectúen sin previa autorización, siempre y cuando se traduzcan en el financiamiento de actividades que sean calificadas fundadamente como "pertinentes" (esto es, que hayan permitido facilitar el logro de los objetivos del proyecto) por la Subdirección y no excedan del 30% del monto del subsidio otorgado para el respectivo período de rendición. En caso de no contarse con esta validación técnica, InnovaChile objetará el gasto y no lo reconocerá para los fines de su rendición.

13.7.2 Cambios de profesionales y personal dedicado al Proyecto: El beneficiario deberá dedicar efectivamente a la ejecución del proyecto el personal comprometido. Podrá cambiar a los profesionales principales identificados como tales en el mismo, siempre que quienes los reemplacen tengan la calidad apropiada para realizar tales funciones, pudiendo InnovaChile formular observaciones a los reemplazantes si a su juicio no son idóneos. La circunstancia que genera la necesidad del reemplazo, conjuntamente con la propuesta del reemplazante, deberán ser comunicados a InnovaChile mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico, dentro del término de 10 días contados desde la ocurrencia del hecho. Si InnovaChile rechazase todos o algunos de los reemplazantes, el beneficiario deberá proponer nuevos sustitutos en un plazo de 7 días, contados desde la comunicación del rechazo. Si nuevamente todos o algunos de los propuestos fueran calificados por InnovaChile como carentes de la idoneidad necesaria, se pondrá término anticipado al proyecto, debiendo aplicarse a la devolución del subsidio según las reglas establecidas en el numeral 16.3.1 de estas bases.

Se rechazará el gasto incurrido en remuneraciones de reemplazantes del personal aludido en el párrafo anterior si no se cumple con la aprobación de InnovaChile.

13.8 Modificaciones del convenio de subsidio

Las modificaciones a los proyectos que signifiquen un cambio de las cláusulas del convenio, deberán constar en un instrumento modificatorio del mismo, el que deberá ser aprobado por Resolución de InnovaChile y seguir la tramitación que corresponda.

14. PUBLICIDAD DE LOS INFORMES; DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS.

La información que InnovaChile reciba a través de los informes de avance y final es pública, sin perjuicio de las excepciones establecidas en la normativa vigente.

Sin perjuicio de lo anterior, y para efectos del Repositorio Institucional de Corfo (RIC) o el sistema que lo sustituya o reemplace, se pondrá a disposición del público, la información que InnovaChile reciba a través de los informes de avance y final, salvo que las bases técnicas establezcan la no publicidad de todo o parte de los mismos, a través de mecanismos idóneos para tal finalidad.

La difusión y transferencia de los resultados se realizará de acuerdo a lo establecido en el proyecto.

Atendido a que la finalidad de la presente línea es cofinanciar proyectos de Operación de Incubadoras de Negocios y no emprendimientos en particular, InnovaChile podrá difundir, libremente y sin limitaciones de ningún tipo, toda aquella información acerca del Programa que recibiera, la que será incluida en un repositorio institucional de acceso público.

El beneficiario autoriza a Corfo y a sus Comités, desde la postulación del proyecto, a utilizar y distribuir material escrito o audiovisual relativo al proyecto y a los demás participantes del mismo para actividades de difusión.

Durante la ejecución del Proyecto el beneficiario se obligará a lo siguiente:

- Proporcionar a InnovaChile información acerca de las actividades y otorgar las facilidades necesarias para dicho objeto.
- Apoyar y participar activamente en los eventos que realice InnovaChile para promocionar los resultados parciales y finales del proyecto.
- Realizar difusión y transferencia de los resultados de acuerdo a lo establecido en el proyecto y de acuerdo a lo requerido por InnovaChile.
- Transferir los resultados en la forma prevista en el proyecto.
- Rotular los documentos oficiales, equipos, bienes de capital, de forma que haga notoria la contribución de Corfo y/o de InnovaChile a su ejecución, dentro del plazo de **1 mes** desde su adquisición o realización. Asimismo, en toda actividad pública que se efectúe para difundir el proyecto, ya sea, a su término o durante su ejecución, así como también en medios escritos o audiovisuales, deberá señalar expresamente que el proyecto es apoyado por Corfo y/o por InnovaChile.
- Si el proyecto fuere financiado con recursos del Fondo de Innovación para la Competitividad, circunstancia que le será comunicada al beneficiario junto con el hecho de haberse dictado la resolución que aprueba el respectivo convenio de subsidio, se deberá señalar, además, que "Este proyecto es desarrollado con aportes del Fondo de Innovación para la Competitividad".
- Remitir respuestas de encuestas, informes u otra información sobre los resultados intermedios o finales cuando sean solicitados por InnovaChile.

InnovaChile sancionará con multa de 5 U.F. (cinco Unidades de Fomento) por cada evento, el incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones, con tope de 30 U.F.

Con posterioridad al término del proyecto, y durante un período de cinco años, el beneficiario se obliga a lo siguiente:

- Responder encuestas, remitir informes y proporcionar cualquier otra información sobre los resultados intermedios, finales o impactos del proyecto, cuando sea solicitado por InnovaChile.
- El beneficiario asume esta obligación, por el sólo hecho de haber postulado y obtenido financiamiento de InnovaChile. Esta información es relevante para la elaboración de métricas por parte de InnovaChile, y para la evaluación de impacto de sus instrumentos, por lo que el cumplimiento por parte del beneficiario de esta obligación, podrá ser evaluado, constituyendo un indicador dentro del criterio de comportamiento que se establezca en las bases técnicas.

15. PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL DE LOS RESULTADOS.

Los resultados derivados de la ejecución del Proyecto, así como toda la información, inventos, innovaciones tecnológicas, procedimientos, planos y demás documentos, **NO** pertenecerán al beneficiario o a los otros participantes. Esto debido a que una de las

características fundamentales de la presente línea de financiamiento es apoyar a los emprendedores y por lo tanto sus resultados no presentan apropiabilidad y no son comerciables, además, los resultados esperados del proyecto deberán estar disponibles y accesibles para todas las personas y organizaciones que lo requieran.



16. SUSPENSIÓN Y TÉRMINO DEL PROYECTO.

16.1 Suspensión de la ejecución de un proyecto

InnovaChile podrá suspender, de oficio o a petición del beneficiario, la ejecución de un proyecto, y en consecuencia, el plazo del convenio, en caso de producirse circunstancias graves, de carácter transitorio, que impidan su normal ejecución.



La suspensión de oficio deberá adoptarse fundadamente, previa audiencia del beneficiario, y comunicarse a éste debidamente.

En caso de solicitud del beneficiario, la suspensión deberá fundarse en circunstancias no imputables a éste y acompañarse los antecedentes que la justifican, requiriéndose mediante correo electrónico dirigido al ejecutivo técnico. InnovaChile decidirá la pertinencia y se pronunciará al respecto, comunicando su decisión al beneficiario en un plazo de **15 días**, contados desde el requerimiento. La suspensión sólo podrá ser solicitada una vez durante el plazo de ejecución del proyecto, y no podrá exceder de la mitad del plazo originalmente aprobado. De esta manera, un proyecto cuya duración sea de 12 meses, podrá ser suspendido hasta por 6 meses.

Autorizada la suspensión InnovaChile rechazará cualquier gasto efectuado con cargo al proyecto durante este período.

En ambos casos, el plazo de la suspensión se contará desde que InnovaChile comunique su decisión.



16.2 Término normal

El convenio de subsidio se entenderá terminado una vez que InnovaChile dé su aprobación al informe final y el convenio de subsidio se entenderá terminado una vez que el beneficiario cumpla con todas las obligaciones pendientes a su respecto, incluido el pago de multas y la devolución de saldos, no rendidos, no ejecutados u observados, resultantes de las revisiones de informes.



16.3 Término anticipado

Sin perjuicio de las demás causales de término anticipado señaladas en estas bases, InnovaChile podrá adoptar tal decisión en los siguientes casos, aplicando las sanciones que se señalan:

16.3.1 Término anticipado del proyecto por causa no imputable al beneficiario: InnovaChile podrá poner término anticipado sea por su propia iniciativa o a solicitud del beneficiario en las siguientes situaciones:

- Incumplimiento de los resultados críticos o hitos de continuidad establecidos en el proyecto, por causa no imputable a la falta de diligencia del beneficiario, calificada debidamente por InnovaChile.
- Por haber llegado a la convicción de que el proyecto no alcanzará los resultados esperados, no podrá ejecutarse dentro de parámetros razonables, o que el beneficiario no podrá enterar la parte del aporte de su



responsabilidad, por causa no imputable a la falta de diligencia del beneficiario, calificada debidamente por InnovaChile.

- Otras causas no imputables a la falta de diligencia del beneficiario en el desempeño de sus actividades relacionadas con el proyecto, calificadas debidamente por InnovaChile.

En caso de solicitarse por el beneficiario y aceptarse por InnovaChile, se entenderá terminado anticipadamente el proyecto, desde la fecha de la solicitud.

En caso de efectuarse por iniciativa de InnovaChile, se entenderá terminado anticipadamente el proyecto, desde la total tramitación de la resolución que lo declara, sin perjuicio de lo establecido en el último párrafo del numeral 11.2 precedente.

En ambos casos, el beneficiario deberá hacer entrega de un Informe Final de cierre, dentro del plazo prudencial que se establezca en la Resolución de término anticipado, el cual no podrá exceder de 30 días, contados desde la total tramitación de la misma, El beneficiario deberá restituir todo saldo no gastado, no rendido u observado del subsidio que tuviere en su poder a la fecha de término señalada en la resolución respectiva, en el plazo prudencial que InnovaChile fije, el cual no podrá exceder del tercer día hábil anterior al vencimiento de la garantía por anticipos que se encuentre en poder del Comité y que se contará desde el requerimiento del saldo a devolver. Para el cálculo del saldo a devolver, se aplicará el criterio establecido en el último párrafo del subnumeral 13.2 precedente. El Comité hará efectiva las garantías si el beneficiario no realizare la restitución dentro del plazo.

Para el caso que el subsidio se pague contra aprobación de informe(s), InnovaChile sólo transferirá recursos para el pago de los gastos imputables a InnovaChile cuya inversión se encuentre técnica y financieramente acreditada, y en los que se haya incurrido hasta la fecha de comunicación del término anticipado.

16.3.2 Término anticipado del proyecto por hecho o acto imputable al beneficiario:

InnovaChile podrá poner término anticipado al proyecto en caso que el beneficiario incumpla negligentemente o con falta de la diligencia debida sus obligaciones. Constituyen incumplimiento culpable, las siguientes situaciones:

- Negar o dificultar labores de seguimiento.
- Negligencia en las labores de control financiero y técnico de las actividades.
- No dar aviso a InnovaChile, en tiempo y forma, acerca de la imposibilidad de enterar los aportes de su responsabilidad y/o de los demás participantes.
- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal declarada, y la efectiva.
- Incumplimiento de los resultados críticos o hitos de continuidad establecidos en el proyecto, por causa imputable a la falta de diligencia del beneficiario, calificada debidamente por InnovaChile.
- Por haber llegado a la convicción de que el proyecto no alcanzará los resultados esperados, no podrá ejecutarse dentro de parámetros razonables, o que el beneficiario no podrá enterar la parte del aporte de su responsabilidad, por causa imputable a la falta de diligencia del beneficiario, calificada debidamente por InnovaChile.
- En las rendiciones:
 - Duplicidad en la rendición de respaldos de gastos.

- Simulación de actos o contratos.
- Valoración de gastos por sobre el valor de mercado.
- Documentos contables (tales como facturas, boletas, notas de crédito o débito) falsos o adulterados.
- Otras causas imputables a la falta de diligencia del beneficiario en el desempeño de sus actividades relacionadas con el proyecto, calificadas debidamente por InnovaChile.



En este caso, el beneficiario deberá restituir la totalidad del subsidio recibido expresado en Unidades de Fomento a la fecha en que InnovaChile le comunicare por escrito el término anticipado del proyecto, y que serán convertidas a moneda nacional en la fecha de pago. Si producto de esta operación, resultare una suma menor al valor nominal del subsidio entregado, deberá restituirse este último (valor nominal). La restitución se tendrá que realizar dentro de **15 días** contados desde la notificación del término anticipado al beneficiario. InnovaChile hará efectiva la garantía por anticipo constituida, si el beneficiario no realiza la restitución dentro del plazo fijado. Sin perjuicio de lo anterior, se exigirá el pago de las multas que se devenguen en el tiempo intermedio, y si correspondiere, se hará efectiva la garantía de fiel cumplimiento.



Para el caso que el subsidio se pague contra aprobación de informe(s), InnovaChile rechazará la totalidad de los gastos con cargo al subsidio efectuado por la beneficiaria en el contexto de la ejecución del proyecto, y hará efectiva la garantía de fiel cumplimiento del convenio.



17. CONSULTAS.

Las consultas deberán ser dirigidas a la Subdirección, al correo electrónico emprendimiento@corfo.cl.

Cada consulta se responderá dentro del plazo de 7 días, contados desde su presentación.



ANEXO 1: CARTA DE COMPROMISO DE APORTES.

Fecha

SRES
INNOVACHILE
Presente

Estimado Sr./a.

En mi calidad de representante de (*razón social o nombre de la persona jurídica*) RUT: (*RUT de la entidad*), vengo en hacer presente el interés de mi representada para participar, en calidad de "BENEFICIARIO/ASOCIADO", en el Proyecto denominado "*Nombre del Proyecto*", presentado por esta entidad a la línea de financiamiento denominada "Operación de Incubadoras".

Asimismo, a través de la presente, vengo en manifestar el compromiso de la entidad a la cual represento, para realizar el aporte que a continuación se detalla:

Los aportes comprometidos se harán efectivos en conformidad a la programación de entrega de aportes anterior, la que será consignada en el Proyecto.

Aportes pecuniarios:

Cuentas Financiadas	Aportes en Miles \$
---------------------	---------------------

Recursos Humanos	
Gastos de Operación	
Gastos de Inversión	
Total	

Aportes no pecuniarios o valorados:

Cuentas Financiables	Aportes en Miles \$
Recursos Humanos	
Gastos de Operación	
Gastos de Inversión	
Total	

Representante entidad aportante
RUN representante
Cargo
Entidad aportante.

ANEXO 2. DECLARACIÓN JURADA

DECLARACIÓN JURADA.

(Nombre de quién suscribe), cédula de identidad N° (número de cédula de identidad de quién suscribe), en su calidad de representante de (razón social o nombre de la persona jurídica), RUT (RUT de la persona jurídica), ambos domiciliados para estos efectos en viene en declarar bajo juramento lo siguiente:

SOBRE PAGO DE COTIZACIONES DERIVADAS DEL SEGURO DE DESEMPLEO

Que, conforme las disposiciones contenidas en la Ley N° 19.728 que establece un Seguro de Desempleo, el suscrito está en conocimiento de la prohibición para los empleadores que no hayan pagado las cotizaciones de este seguro, de percibir recursos provenientes de Instituciones Públicas o Privadas, que se financien con Fondos Públicos.

☐	Que declara, en forma expresa, que la entidad que representa NO tiene trabajadores por los cuales deba pagar cotizaciones del seguro de desempleo.
☐	Consecuencia de las disposiciones antes citadas, el suscrito, en la representación aludida, declara bajo juramento que la entidad que representa se encuentra al día en el pago de las cotizaciones derivadas del seguro de desempleo.

SOBRE PAGO DE COTIZACIONES PREVISIONALES

El suscrito, en la representación aludida, declara bajo juramento que la entidad que representa se encuentra al día en el pago de las cotizaciones previsionales.

SOBRE NO MOROSIDAD DE DEUDA FISCAL

El suscrito, en la representación aludida, declara bajo juramento que la entidad que representa no posee deuda fiscal morosa.

Asimismo, el declarante, en la representación aludida, autoriza a InnovaChile para verificar la veracidad de esta información.

Otorgada en (lugar) a (fecha)

FIRMA DEL REPRESENTANTE

ANEXO 3. CONVENIO DE COEJECUCIÓN

**CONVENIO PARA COEJECUCIÓN DE PROYECTO
[DENOMINACIÓN DEL PROYECTO]**

**NOMBRE BENEFICIARIO
&
NOMBRE COEJECUTOR**

En (ciudad), a (día) de (mes) de (año), entre (razón social de la entidad beneficiario o nombre del beneficiario persona natural), RUT N° (RUT)/cédula de identidad nacional N° (RUN), representada por (nombre completo de él o de los representantes del beneficiario, si corresponde), cédula de identidad nacional N° (RUN), domiciliado(s) en (domicilio del beneficiario) en adelante el BENEFICIARIO, por una parte; y por la otra, (razón social del coejecutor o nombre del coejecutor persona natural), representada por (nombre completo de él o de los representantes del coejecutor, si corresponde), cédula de identidad nacional N° (RUN), domiciliado(s) en (domicilio del coejecutor) en adelante COEJECUTOR, se ha acordado lo siguiente:

PRIMERO: Antecedentes del Presente Convenio

A. Que el BENEFICIARIO ha presentado el Proyecto denominado “(denominación del Proyecto)” al concurso/a la línea de financiamiento “(denominación de la convocatoria o instrumento de financiamiento)”, a cargo de InnovaChile de Corfo.

B. Que la planificación de las actividades comprendidas en el Proyecto antes citado considera que la realización de parte de ellas será de cargo del COEJECUTOR.

C. Las partes declaran aceptar y conocer las Bases del concurso/ de la línea de financiamiento “(denominación de la convocatoria o instrumento de financiamiento)”, las que se adjuntan al presente convenio. Asimismo, las partes declaran aceptar y conocer las definiciones correspondientes a sus respectivas calidades de participación en el Proyecto señalado.

SEGUNDO: Objeto del Convenio y Aceptación

Por el presente instrumento, el COEJECUTOR manifiesta su interés en el desarrollo del Proyecto individualizado anteriormente y compromete su colaboración en la ejecución del mismo en los términos definidos en el referido Proyecto, el cual se adjunta a este convenio, correspondiéndole al COEJECUTOR entregar oportunamente al BENEFICIARIO los informes y rendición de cuentas detallados en cada etapa. Por su parte, el BENEFICIARIO acepta dicha colaboración, la que se conviene en los términos señalados en las cláusulas siguientes.

TERCERO: Actividades del Coejecutor

El COEJECUTOR se compromete a desarrollar las actividades que le competen en el Proyecto referido, a cuyo efecto dedicará personal idóneo necesario, y realizará todas las actividades y estudios que dicho Proyecto requiera. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Proyecto, el COEJECUTOR se obliga a realizar las siguientes actividades por etapa:

Resultado	Actividades
Resultado 1: (Tanto los resultados como las actividades deben coincidir con la configuración técnica del Proyecto)	Actividad 1:
	Actividad 2:
	Actividad n:
Resultado n:	Actividad 1:
	Actividad 2:
	Actividad n:

CUARTO: Dirección del Proyecto

La Dirección del Proyecto recaerá en (nombre del profesional dependiente de la beneficiaria a cargo de la dirección del Proyecto), dependiente del BENEFICIARIO, quien supervisará la ejecución del Proyecto. El COEJECUTOR designa como su representante ante la Dirección del

Proyecto a (nombre del profesional dependiente del coejecutor, responsable ante la beneficiaria por las actividades de su cargo).

QUINTO: Facultad de Control y Seguimiento de InnovaChile

InnovaChile mantendrá un permanente seguimiento y control de la ejecución del Proyecto mediante el análisis y evaluación de los informes de avances y final, visitas y otras actividades conducentes a los objetivos del Proyecto. Respecto a las actividades realizadas por el COEJECUTOR, esté último se obliga expresamente a dar al personal y a otros especialistas que acredite InnovaChile, las facilidades necesarias para tomar conocimiento directo de los trabajos del Proyecto realizados por ellos. Para tales efectos InnovaChile podrá realizar revisiones, visitas inspectivas en terreno y requerir toda la información y antecedentes técnicos y financieros que estimen necesarios para verificar si el Proyecto se desarrolla en conformidad a lo estipulado en el respectivo Convenio de Subsidio; si las actividades y resultados descritos en los informes de avance corresponden a la realidad y, para verificar si los aportes del COEJECUTOR corresponden en carácter, calidad y cantidad a lo comprometido.

SEXTO: Plazo de Ejecución del Proyecto y Duración del Presente Convenio

El presente Convenio de Coejecución se hará exigible a contar de la fecha de inicio del Proyecto, el cual corresponde a la fecha de total tramitación de la Resolución de InnovaChile que apruebe el Convenio de Subsidio para la ejecución del Proyecto, y permanecerá vigente, a lo menos, durante todo el periodo de ejecución.

SÉPTIMO: Costo propuesto del Proyecto y aportes de las partes

El costo total del Proyecto que se postula a InnovaChile es de \$(cifra en números) ((cifra en palabras)

El monto solicitado a InnovaChile es de \$(cifra en números) ((cifra en palabras)).

El BENEFICIARIO aportará la cantidad de \$(cifra en números) ((cifra en palabras)), consistente en dinero y aportes no pecuniarios.

El COEJECUTOR aportará la cantidad de \$(cifra en números) ((cifra en palabras)), consistente en dinero y aportes no pecuniarios.

OCTAVO: Transferencias al Coejecutor

Para la ejecución de las actividades que le corresponden en el Proyecto, el BENEFICIARIO se obliga a transferir al COEJECUTOR una suma de hasta \$(cifra en números) ((cifra en palabras)) proveniente del subsidio otorgado por InnovaChile. Dicha transferencia se realizará contra la (se ofrecen dos opciones no excluyentes entre sí "aceptación de la correspondiente garantía a satisfacción del BENEFICIARIO", o bien, "contra la aprobación por parte del BENEFICIARIO de los Informes de Actividades del COEJECUTOR con su correspondiente Rendición de Cuentas"), de acuerdo al Cuadro de Transferencia al COEJECUTOR por Año de Actividad e Ítem.

(Sin perjuicio de las opciones establecidas en esta cláusula, las entidades contratantes pueden establecer un mecanismo distinto para asegurar las transferencias)

ÍTEM	AÑO 1	AÑO 2	Total (MM\$)
A. Recursos Humanos			
B. Gastos de Operación			
C. Gastos de Inversión			
Total (MM\$)			

Resultados	Recursos Humanos	Gastos Operación	Gastos de Inversión	Total (\$)
Resultado 1 I				
Resultado n				
Total Ítem (\$)				

Las cuentas presupuestarias antes señaladas, se entenderán en conformidad a las definiciones de las bases del instrumento individualizadas en la letra C. de la cláusula primera del presente convenio, y en relación a aquellas, el COEJECUTOR estará sujeto a los mismos términos que el BENEFICIARIO.

La transferencia de los recursos de parte del BENEFICIARIO al COEJECUTOR estará condicionada a que el Proyecto obtenga subsidio de InnovaChile. Asimismo, dicho monto estará condicionado al otorgado por InnovaChile y a las modificaciones que solicite y signifiquen una alteración del presupuesto.

El COEJECUTOR acepta expresamente las modificaciones que InnovaChile efectúe a las partidas antes señaladas.

En el evento de que InnovaChile decidiera poner término anticipado al referido Proyecto en forma unilateral, cualquiera sea la causa invocada, se entenderá extinguida la obligación del BENEFICIARIO de pagar cualquier saldo pendiente, salvo el valor del trabajo efectivamente realizado por el COEJECUTOR hasta la fecha de término del Proyecto, de acuerdo a los fondos disponibles y lo que indique InnovaChile, si ello ocurriera.

NOVENO: Aportes del Coejecutor

Por su parte el COEJECUTOR aportará a la realización del Proyecto la cantidad de \$(cifra en números) ((cifra en palabras)) en los ítems y períodos que se señalan en el cuadro siguiente, ya sea, en dinero, no pecuniarios o de ambos tipos, según corresponda:

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	Total aporte pecuniario (MM\$)
A. Recursos Humanos			
B. Gastos de Operación			
C. Gastos de Inversión			
Total(MM\$)			

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	Total aporte no pecuniario (MM\$)
A. Recursos Humanos			
B. Gastos de Operación			
C. Gastos de Inversión			
Total(MM\$)			

El COEJECUTOR declara que los aportes antes señalados son distintos en su origen y objeto y no guardan relación alguna con el financiamiento de InnovaChile para la ejecución del Proyecto.

DÉCIMO: Uso de Resultados

Sin perjuicio de lo anterior, la propiedad de la información generada por el Proyecto y los resultados del mismo, pertenecerán al BENEFICIARIO y COEJECUTOR en los siguientes términos:

- 1°
- 2°
- 3°

Lo anteriormente expuesto no obstará al derecho del BENEFICIARIO a publicar informes, siempre que, a su juicio, tal publicación no afecte los propósitos establecidos en esta cláusula.

Por la colaboración prestada, el COEJECUTOR tendrá derecho a recibir información periódica acerca del avance, en las fechas previstas en el Plan de Trabajo, y acceso a la información contenida en el Informe Final y a los resultados del Proyecto.

UNDÉCIMO: Terminación Anticipada del Convenio de Coejecución

En el caso que el COEJECUTOR no cumpla con cualquiera de las obligaciones contraídas en este instrumento, en forma total o parcial, por cualquier causa que le sea imputable, el Convenio terminará de pleno derecho.

DÉCIMO SEGUNDO: Condición Suspensiva del Convenio de Coejecución

La entrada en vigencia del presente Convenio se encuentra sujeta a que InnovaChile adjudique el Proyecto, a que apruebe la participación del COEJECUTOR en el mismo, en dicha calidad, y las actividades cuya ejecución se presentan a cargo del COEJECUTOR, y a la total tramitación de la Resolución que apruebe el respectivo convenio de subsidio entre el Beneficiario e InnovaChile.



DÉCIMO TERCERO: Domicilio

Las partes fijan su domicilio en la ciudad y comuna de Santiago y acuerdan someterse a sus tribunales ordinarios de justicia en caso de discrepancias en el cumplimiento de este contrato.

La personería de para representar al BENEFICIARIO consta de.... documento que no se inserta por ser conocido por las partes.

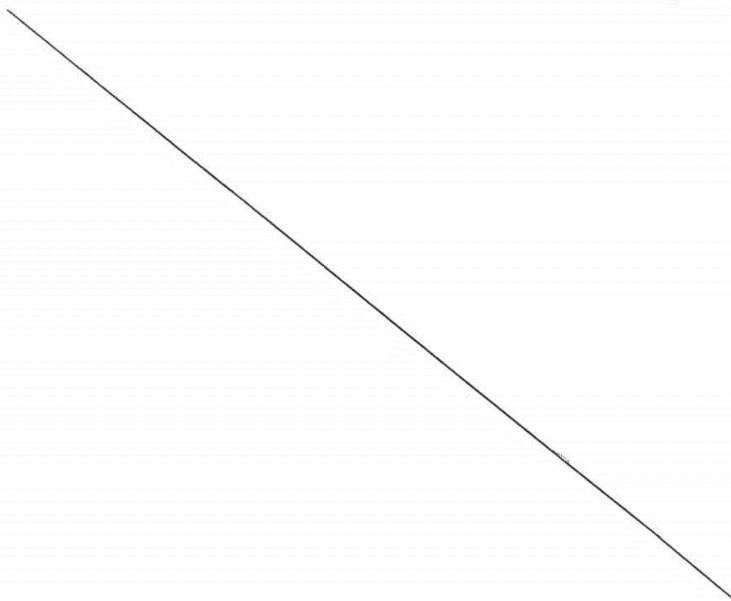
La personería de..... para representar al COEJECUTOR consta de.... documento que no se inserta por ser conocido por las partes.

El presente contrato se firma en tres ejemplares de igual tenor, fecha y validez, quedando uno en poder de la beneficiaria, otro del coejecutor y el tercero en poder de InnovaChile.

(Representante, si corresponde) (BENEFICIARIO)	Representante, si corresponde) (COEJECUTOR)
---	--

(El presente instrumento es un formato que debe ser modificado para adaptarse a las necesidades de cada relación en particular).

(Todo el texto entre paréntesis debe ser borrado, y cuando corresponda, deberá ser reemplazado por la información que se solicita en cada caso)



- 2° **Publíquese** el aviso correspondiente en un diario de circulación nacional y póngase esta resolución, las Bases Técnicas y Administrativas aprobadas, a disposición de los interesados en el sitio Web de Corfo, www.corfo.cl, una vez que la presente Resolución se encuentre totalmente tramitada.

Anótese, Tómesese Razón y Comuníquese.


CONRAD VON IGEL GRISAR
Director Ejecutivo (S)
