



INFORME TÉCNICO FINAL

PROYECTO DE "FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE DIFUSIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA"



Código proyecto	206-5651
Título del proyecto	NODO ACTI, IMPULSANDO EL DESARROLLO E INNOVACION DE LAS MIPYMES CON TIC.
Persona jurídica beneficiaria	Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información (ACTI AG)
Tipo de informe	Informe Técnico
Fecha	Enero 2008



Santiago, 31 de Enero de 2008

Señor
José Zambrano Y.
Ejecutivo de Proyectos
Subdirección de Difusión y Transferencia
Innova Chile - CORFO
Presente

Estimado Señor:

El presente documento contiene el Informe Técnico final del Nodo ACTI, en los términos solicitados en la pauta de preparación de informes. Se adjunta 2 ejemplares y un CD con los archivos digitales de respaldo.

Sin otro particular se despide atentamente de Ud.



Gerardo Fica Delgado
Nodo Tecnológico IMPULSAR de ACTI

ÍNDICE DEL INFORME

A. RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME	3
1. Antecedentes de la persona jurídica beneficiaria	3
2. Síntesis del proyecto: Objetivos generales y específicos	3
3. Etapa actual en que se encuentra el proyecto	4
4. Principales resultados obtenidos e impacto del proyecto	5
B. EXPOSICION DEL PROBLEMA	7
1. El problema que originó el proyecto	7
2. Objetivos técnicos y resultados perseguidos	9
3. Tipo de innovaciones transferidas	10
C. METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO	12
1. Metodología de trabajo	12
2. Plan de trabajo ejecutado	13
D. REGISTRO DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO	31
1. Empresas que fueron visitadas en terreno	31
2. Participantes del primer Seminario	32
E. RESULTADOS OBTENIDOS	35
1. Principales resultados del proyecto	35
2. Análisis de los resultados	37
3. Conclusiones	38
F. IMPACTOS DEL PROYECTO	39
1. Empresas derivadas al Agente Operador	39
2. Empresas derivadas al Patrocinador de Capital semilla	42

A. RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME

1. Antecedentes de la persona jurídica beneficiaria

Nombre Beneficiaria	Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (ACTI A.G.)
RUT Beneficiaria	71.151.700 -6
Nombre Gerente General	Aldo Signorelli Bonomo
Responsable de la empresa ante Innova Chile	Marcelo Román Director Ejecutivo Agente Operador ACTI
RUT Responsable	8.186.149-8
E-mail	mroman@acti.cl
Dirección	Luis Thayer Ojeda 086, piso 3, Providencia
Ciudad	Santiago
Teléfono	(56 2) 959 9201
Fax	(56 2) 959 9222

2. Síntesis del proyecto: Objetivos generales y específicos

Objetivos generales:

- Fomentar en las MIPYME la incorporación de tecnologías y sus prácticas asociadas, y el desarrollo de una cultura que valore el emprendimiento, la calidad y la innovación, como elementos esenciales para aumentar la competitividad, productividad y eficiencia de estas empresas.
- Favorecer mediante la realización de seminarios, talleres y capacitación, el desarrollo de diferentes iniciativas empresariales que busquen renovar tecnológicamente a la MYPIME y sus industrias.
- Ofrecer una atención especializada a la MIPYME para que pueda conocer y acceder a los mecanismos de financiamiento que ofrecen diferentes instituciones públicas y privadas.
- Crear una red que propicie el uso de los instrumentos de fomento e innovación con tecnologías.

Objetivos específicos:

- Disminuir la brecha digital que actualmente existe entre las pequeñas y grandes empresas chilenas, difundiendo y fomentando tanto la innovación como los beneficios y potencialidades que produce el uso de las TIC en la productividad, eficiencia y competitividad de las empresas, apoyando así a las medidas gubernamentales de innovación.
- Favorecer la creación de empresas por medio del uso de instrumentos de fomento, enfatizando los de innovación.
- Promover los programas de Capital Semilla, a través de la realización de talleres de emprendimiento en las universidades.
- Aumentar el contacto del Agente Operador de ACTI con empresas del sector objetivo para complementar su actual accionar con los instrumentos de Innova Chile.
- Ampliar las redes de difusión de innovación en el país realizando talleres, en los que se entregue a las empresas TIC competencias y habilidades que les permitan generar respuestas efectivas a los requerimientos o necesidades de innovación de sus clientes, siendo capaces de materializar proyectos cofinanciables por instrumentos CORFO u otros.

- Entregar un servicio especializado en el uso de instrumentos de fomento a empresas y personas que lo soliciten, ya sea por medio de un contacto directo, telefónico o virtual.
- Ofrecer espacios permanentes en Internet (Portal Web) que posean información relevante y clara para las empresas y que sean amigables, accesibles y estructuradas, y entreguen antecedentes de los distintos instrumentos de fomento e innovación para las empresas en el área de las tecnologías.
- Asistir a las empresas de los sectores objetivos, mediante la difusión y promoción de los instrumentos de fomento enfatizando la innovación, con el propósito de mejorar su competitividad, su capacidad de innovación y la calidad de sus procesos productivos.
- Obtener retroalimentación de los resultados de las diversas actividades realizadas por el Nodo, que permita ir mejorando continuamente los servicios ofrecidos.

3. Etapa actual en qué se encuentra el proyecto

A fines de diciembre de 2007, el proyecto Nodo ACTI tal como fue diseñado se encuentra totalmente ejecutado, sin embargo fruto de las alianzas establecidas en el marco del proyecto diferentes actividades continuarán durante el año 2008 propagando los beneficios de esta iniciativa:

- El sitio web del Nodo, www.impulsar.cl, está en pleno funcionamiento, siendo actualizado diariamente con noticias del ámbito de las tecnologías e innovación. Para mejorar su llegada a diferentes ámbitos, se han establecido alianzas con algunas empresas para generar mayor cantidad de visitas a través de banners y se desarrolló un blog, <http://impulsar.blogoo.com>, para tener mayor eficacia comunicacional y receptividad en el ámbito estudiantil.
- Una columna mensual sobre Innovación (buenas prácticas, consejos, casos de éxito, etc.) en la revista CITY.
- A partir del convenio firmado con la Universidad Andrés Bello, se colaborará junto a la empresa CISCO en la realización de un curso de elaboración de Planes de Negocios a los alumnos de las carreras técnicas del instituto AIEP en todas sus sedes.
- Producto de las conversaciones preparatorias del Seminario sobre encadenamientos productivos, se acordó trabajar durante 2008 en temas de incorporación de tecnologías de información con Chile-Alimentos, principal federación gremial detrás de la iniciativa Chile Potencia Alimentaria.

4. Principales resultados e impacto del proyecto

El primer resultado destacable fue que la planificación del trabajo se llevó a cabo en forma satisfactoria, experimentando sólo algunos cambios menores. Lo anterior fue posible gracias a un equipo motivado y afiatado, formado por profesionales que complementaron sus conocimientos especializados para alcanzar los desafíos propuestos.

Todos las empresas que solicitaron mayores informaciones en áreas de su interés derivadas de los seminarios, ya sea telefónicamente o durante visitas a terreno, recibieron los servicios del Agente Operador en las temas de Certificación de Calidad (FOCAL) o implementación de sistemas tecnológicos (FAT TIC); o pudieron entrevistarse con profesionales especializados del Patrocinador de Capital Semilla y accedieron a los beneficios que proporcionan los diferentes instrumentos de CORFO.

La satisfacción de los clientes quedó de manifiesto y reflejada en que más del 85% de los asistentes evaluaron (en promedio) con nota 6 ó 7 las actividades realizadas. Aunque no estaba contemplado en el proyecto, se creó un modulo de seguimiento electrónico dentro del sistema de gestión de ACTI para coordinar el trabajo con los clientes, especialmente en lo referido a derivaciones a los profesionales de otras áreas (Agente Operador o Patrocinador). Esta herramienta ha sido de gran utilidad para posibilitar una gran velocidad de respuesta ante los requerimientos de diferentes personas y empresas.

El alcance del proyecto fue grande ya que con los 6 Seminarios se contactaron más de 1.700 empresas, 500 estudiantes en las actividades del Seminario “Yo lo ICE”, a los 4 Talleres de Multiplicadores se invitaron más de 240 empresas, y con los Desayunos y Happy Hours se llegó a más de 340 empresas y consultores. Por su parte el sitio web registró más de 4.000 visitas únicas, y 3.200 el blog creado a mediados de año.

Resultados no programados fueron la alianza con la revista CITY, y la participación como jurado y consultores expertos en diversos concursos de planes de negocios. La revista CITY es el único medio nacional dedicado exclusivamente al emprendimiento y la innovación, con un tiraje mensual superior a 3.000 ejemplares, mayormente suscriptores, y dirigida a los emprendedores de nuestro país. En esta publicación, el Nodo ACTI tiene una columna para tratar temas de Innovación. Por otro lado, nuestra colaboración en concursos de planes de negocios comprende a Chile Empresario, asociado a la Universidad Adolfo Ibáñez; AIEP emprende, ligado a Instituto Profesional AIEP de la Universidad Andrés Bello; y a la Feria I2R, organizada por el departamento de Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Santiago.

En el ámbito de las relaciones con otros Nodos cabe destacar la cooperación con el Nodo Iquique, donde el Nodo ACTI participó en 2 seminarios realizados durante el año con temas relacionados a herramientas tecnológicas para mejorar la competitividad de los proveedores de la minería y casos de éxito en innovación de empresas chilenas. Otra alianza, que culminó con la realización de un Seminario conjunto fue con el Nodo de la Cámara Chilena de la Construcción. Otro ámbito de colaboración iniciado fue con el agente Operador PYME 21, de la Cámara de Comercio de Santiago quienes nos derivan sus consultas y empresas que desean trabajar con el Capital semilla de CORFO.

Resumiendo, el Nodo ACTI en sus diferentes actividades contactó a más de 10.000 personas y empresas en Santiago, a través de documentos, reuniones, charlas, desayunos, visitas a terreno, invitaciones, asistencia a talleres, consultas telefónicas y a la página web. Y en cada

una de estas ocasiones, ha quedado claro el aporte del Nodo ACTI y el apoyo que Innova Chile de CORFO entrega.

Las proyecciones del Nodo ACTI son claras por la calidad de las relaciones generadas con diferentes instituciones, el equipo profesional conformado y por las necesidades detectadas a lo largo de este año de trabajo. Si se quiere que las MIPYME tengan posibilidades de innovar requieren de dos ayudas principales, la primera, es seguir tendiendo puentes que les faciliten el acceso a instrumentos de mejoramiento e incorporación de tecnologías a su quehacer de negocios, especialmente en lo referido a información y asesoría para utilizar los beneficios públicos disponibles. Y la segunda, ofreciéndoles programas para aprender a innovar, con un enfoque práctico, que les permitan elaborar proyectos desde su propia realidad. Sin duda estas necesidades merecen el apoyo de CORFO, el cual puede concretarse persistiendo en el camino que los Nodos de Difusión Tecnológica iniciaron.

B. EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA

1. El problema que originó el proyecto

El objetivo general del proyecto Nodo de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (Nodo ACTI) es contribuir al desarrollo del país apoyando a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de la Región Metropolitana en la incorporación de mejoras e innovaciones tecnológicas pertinentes a cada industria a través de facilitar el conocimiento, acceso y utilización de diferentes fuentes de financiamiento público y privado.

En ese grupo de empresas se identificaron una serie de problemas que deben ser abordados de manera transversal, tales como: la brecha de infraestructura en Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC), la baja capacidad innovación y la falta de relevancia que tiene la incorporación de tecnología en los procesos productivos o de negocios. El Nodo ACTI seleccionó los siguientes sectores económicos de la Región Metropolitana:

- Comercio
- Servicios
- Industrias Manufactureras
- Transporte y Comunicaciones
- Construcción

La Región Metropolitana aporta el 48,7% del Producto Geográfico Bruto (PGB) del país, cifra que se logra gracias al aporte de diversas actividades económicas que abarcan desde la agricultura y la construcción hasta el comercio y los servicios financieros. De acuerdo a los datos del año 2000, recabados por la Secretaría Regional Ministerial de Planificación y Coordinación (SERPLAC), la Región Metropolitana concentra 259.398 empresas, de universo de cerca de 700 mil empresas a nivel nacional, las que se pueden clasificar como muestra el siguiente cuadro:

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Empresas Región Metropolitana	209.211	40.627	6.548	3.012	259.398

Fuente: SERPLAC

La elección de los sectores económicos anteriores se hizo a partir de la cantidad de empresas presentes en cada uno de ellos. En la Figura N° 1, puede verse que de las 256.386 MIPYMEs que representan el mercado objetivo del proyecto, un 45% está en el sector Comercio, y el resto en Finanzas (14%), Servicios (12%), Industrias manufactureras (9%), Transporte y comunicaciones (9%) y Construcción (6%). En el proyecto se excluyó la actividad financiera ya que actualmente están usando más intensivamente las TIC que otros sectores y en general, cuentan con mayores recursos:

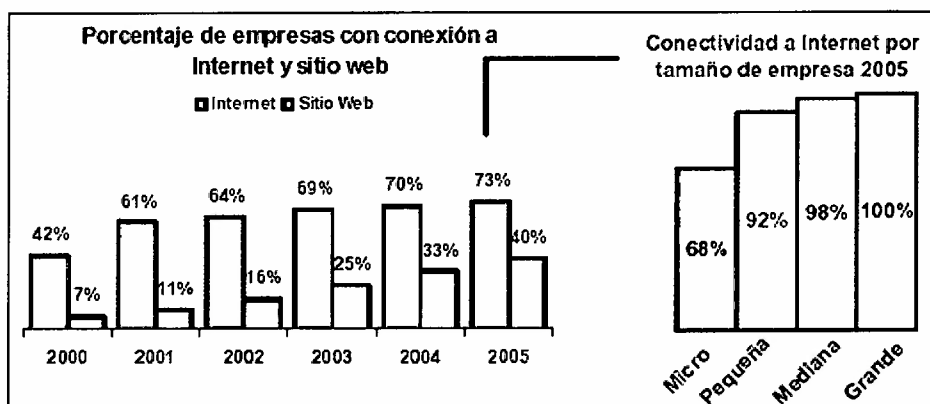
Figura N° 1: Número de Empresas en la Región Metropolitana, según Sector de la Actividad Económica, año 2000

ACTIVIDAD	Micro	Pequeña	Mediana	MIPYME R. M.	Proporción (%)
COMERCIO	96.802	15.704	2.577	115.083	44,9%
FINANZAS	26.124	7.381	1.182	34.687	13,5%
SERVICIOS	27.162	3.808	423	31.393	12,2%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	16.639	5.131	1.135	22.905	8,9%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	18.771	3.661	421	22.853	8,9%
CONSTRUCCION	10.719	2.915	545	14.179	5,5%
AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA	8.096	1.473	190	9.759	3,8%
OTRAS	4.246	342	29	4.617	1,8%
MINERIA	420	95	30	545	0,2%
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	232	117	16	365	0,1%
TOTAL	209.211	40.627	6.548	256.386	100,0%

Fuente: SERPLAC, en base a información SII, año comercial 2000

En cuanto al uso de tecnología, el estudio Economía Digital 2006 (el cual es realizado con una muestra de empresas de la Región Metropolitana) realizado por la Cámara de Comercio de Santiago, muestra que los índices de penetración de Internet se han mantenido relativamente constantes, con el segmento de las medianas empresas con un 98% de conectividad. Las microempresas muestran signos de crecimiento si se compara con el 37% de penetración en 2000, sin embargo, no han superado en los últimos años el 70% de conectividad. En promedio, la empresa chilena está en un 73% conectada (Figura N° 2), cifra que aún está lejos de los estándares de los países desarrollados, los cuales alcanzan cifras del 95%.

Figura N° 2: Porcentaje de Conectividad a Internet empresas 2005



Fuente: Centro de Estudios de Economía Digital, CCS, 2006

De dicho Estudio se desprende también que a medida que las tecnologías se hacen más sofisticadas o modernas, crece la brecha digital de adopción entre pequeñas y grandes empresas. Por ejemplo, las pequeñas compañías exhiben buenos indicadores de infraestructura básica, como computadores y conectividad, pero caen muy por detrás de las grandes firmas en el acceso a tecnologías de vanguardia, como redes inalámbricas, seguridad biométrica, radio frecuencia, certificación digital y soluciones para la cadena de suministros (SCM). En tal sentido, si bien las grandes empresas poseen en muchos casos tecnologías de punta, frecuentemente tienden a subexplotarlas, debido entre otras cosas a la ausencia de economías de red, como las que generaría por ejemplo, el uso de tecnologías equivalentes en sus proveedores o clientes MIPYME.

Otro hecho que ocurre al interior de las MIPYMEs es que, en general, no tienen acceso a información y gestión tecnológica más avanzada, disponible en Chile o en el extranjero. Además, existe desconocimiento de los beneficios de las herramientas de fomento otorgadas por organismos gubernamentales y privados a este segmento de empresas, para incentivar el uso de tecnologías e innovación; lo que provoca que en muchos casos estos instrumentos no lleguen a empresas con ideas innovadoras que podrían mejorar su condición de mercado.

Actualmente existe consenso en el país, que la mejor manera de aumentar la competitividad y productividad de Chile es a través de la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), tal como lo muestra el informe final del Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad.

2. Objetivos técnicos y resultados perseguidos

El Nodo ACTI espera que las personas y empresas, seleccionadas dentro de las MIPYMEs de la Región Metropolitana, invitadas y participantes de sus actividades:

- Reconozcan a las tecnologías de información como puente fundamental para lograr el desarrollo de sus empresas, ya sea incorporándolas dentro de los procesos productivos de estas o realizando innovaciones en productos o en el mejoramiento de éstos.
- Conozcan, aprendan el funcionamiento y utilicen los diferentes instrumentos de fomento con que cuenta CORFO y otras instituciones públicas y privadas.

Para alcanzar los objetivos anteriores, el Nodo ACTI brindará apoyo a miles de empresas, a través de las siguientes actividades:

- A. La realización de Seminarios y Talleres para informar como mínimo a 1.020 contactos, personas o empresas, acerca de las tecnologías de la información y de las áreas de apoyo que ofrece CORFO para la innovación, emprendimiento y difusión y transferencia tecnológica.
 - Seminarios de Difusión, para promover la innovación, certificación, competitividad y emprendimiento; a través de la incorporación de tecnologías de información, utilizando los instrumentos de financiamiento que posee CORFO y otras instituciones tanto públicas como privadas.
 - Seminarios "Yo lo ICE", dirigidos a estudiantes universitarios de diversas carreras, que mostrarán a éstos la oportunidad y desafío profesional que presentan la Innovación, Competitividad y Emprendimiento, a través del contacto directo con un emprendedor exitoso.

- Talleres de Multiplicadores de la Innovación, dirigidos a profesionales de la Industria TIC, que por su naturaleza transversal llega a todos los sectores de la actividad nacional, estando en contacto con todas sus realidades y empresas.
- B. Con los servicios del Portal Web de innovación se espera recibir aproximadamente de 2.500 visitas mensuales, lo que permitirá orientar a miles de personas que requieran del apoyo del Nodo.
- Portal Web de la Innovación, servirá como medio para difundir las TIC y sus procesos asociados como herramientas capaces de incrementar la productividad, competitividad y eficiencia de las MIPYMEs chilenas. También se podrá encontrar la información relevante para emprender e innovar, herramientas de financiamiento tecnológico disponible en el mercado, diagramas con los pasos que debe seguir una empresa para postular a un instrumento CORFO, ventana de consultas, links con sitios internacionales, entre otras funcionalidades.
- C. El Call Center y la atención directa a clientes a través de reuniones permitirá cubrir cerca de 500 llamados mensuales.
- El Call Center de la Innovación, que a través de una línea telefónica única orientará a la MIPYME en todos los temas relacionados a la innovación y el emprendimiento.

Para cumplir con las actividades anteriores, los ejecutivos del Nodo ACTI estarán disponibles para orientar a emprendedores y MIPYMEs en la estructuración de proyectos de desarrollo de innovaciones, de mejoramiento de la productividad de las empresas, de asociatividad, o de fortalecimiento de sus sistemas de gestión de calidad (certificación ISO, CMMI).

3. Tipo de innovaciones transferidas

Durante el primer seminario el tema central fue la gestión de las relaciones con el cliente (más conocido por sus siglas en inglés, CRM). En esa ocasión se presentó la experiencia de un empresario farmacéutico que abordó el tema de gestionar a sus clientes para conocerlos y fidelizarlos. Además, el consultor que trabajó con él habló de los desafíos y beneficios de esta estrategia y de las herramientas tecnológicas disponibles para facilitar el proceso. Al final de esta actividad quedaron claros los beneficios competitivos del CRM y potenciales fuentes de financiamiento para incorporar esta innovación.

En el seminario de encadenamientos productivos, realizado en conjunto con el Nodo de la Cámara Chilena de la Construcción, se abordó el tema de Gestión Estratégica, asistida por TIC, en la industria de la construcción, a través de experiencias reales que mostraron mejoras en los procesos y coordinación, generando ventajas competitivas en las empresas que las desarrollaron. Los participantes del seminario, principalmente empresas del sector construcción valoraron ampliamente las exposiciones del seminario e intercambiaron opiniones directamente con los protagonistas de estos éxitos.

En el caso del seminario “Surfeando el Futuro” el énfasis estuvo en las grandes potencialidades que tiene la industria TIC para ser un motor de desarrollo del país. Se tuvo la oportunidad de conversar con consultores internacionales que han trabajado directamente con grandes empresas (por ejemplo, la mexicana CEMEX) en sus proyectos de innovación, mostrando que

es posible abordar proyectos en países emergentes, entre empresas TIC y grandes compañías industriales. Los participantes conocieron formas concretas de encarar el desafío de innovar junto a sus clientes y los recursos públicos y privados disponibles para este cometido.

Los Desayunos y Happy Hours tuvieron como objetivo estimular a pequeños empresarios a innovar mostrándoles experiencias nacionales de mejoramiento productivo en la PYME y herramientas de financiamiento público. También se motivó a los consultores de negocios a reconocer oportunidades de innovación en los negocios de sus clientes.

En los Talleres de Multiplicadores se transfirieron marcos de análisis a profesionales de la industria TIC para reconocer el potencial innovador de una idea o proyecto, y herramientas para formular perfiles de negocios financiados por capital semilla de CORFO.

En el Seminario dirigido a mujeres empresarias se entregaron conceptos y experiencias reales referidas a comunidades digitales, las que pueden ser utilizadas para fortalecer las capacidades competitivas de las PYME, ya que la unión hace la fuerza. También se informaron de las fuentes de financiamiento disponibles para abordar un proyecto de esta naturaleza.

Los seminarios universitarios “Yo lo ICE” tuvieron como finalidad motivar a los estudiantes universitarios a emprender, a iniciar negocios a partir de sus propias ideas. En cada oportunidad se contó con la presencia de un emprendedor exitoso y se describieron los requisitos para optar al capital semilla de CORFO.

El seminario “Desafíos Competitivos de la Industria TIC” motivó a los empresarios a encarar las oportunidades presentes en el cluster de servicios Offshoring que se está desarrollando para impulsar la internacionalización de las TIC nacionales en una industria de alcance mundial. Nuevamente se ofrecieron mecanismos para acceder a fondos para el desarrollo de las ideas más prometedoras.

C. METODOLOGÍA Y PLAN DE DE TRABAJO

1. Metodología de trabajo

El Nodo ACTI tiene por objetivo colaborar en la reducción de la brecha tecnológica que existe entre las pequeñas y grandes compañías del país, fomentar la creación de nuevas empresas (emprendimiento) y crear una red de difusión de los instrumentos de fomento e innovación existentes, mediante la difusión e innovación como de los beneficios y potencialidades que produce el uso de las TIC en las distintas áreas de la empresa.

Para desarrollar las actividades y lograr los objetivos propuestos se utilizó la siguiente metodología:

- Se confeccionaron Base de Datos, (incluida en CD de respaldo) para invitar a las MIPYMEs de la Región Metropolitana a los eventos contemplados en el Proyecto Nodo ACTI, a partir de diferentes fuentes de datos. Por ejemplo: Agente Operador ACTI, SII, SOFIOFA, Guía Silber, etc.
- Se recurrió a los vínculos de la Asociación con otras Instituciones, para llegar a través de éstas a la MIPYME de los sectores escogidos. Por ejemplo: la Cámara Chilena de la Construcción
- Se establecieron comunicaciones y envío de información a través de diferentes medios y formatos, tales como e-mailing, invitaciones por correo tradicional, difusión a través de otros gremios; publicación en página web de ACTI, el propio Portal del Proyecto Nodo ACTI y sitios de organismos que estén dispuestos a patrocinar los eventos, etc.
- Para asegurar la asistencia de las empresas a los diferentes eventos se reforzó la invitación con acciones de telemarketing.
- Para obtener retroalimentación acerca de la pertinencia de las actividades de difusión contempladas en el proyecto, se realizarán una Encuesta de Satisfacción, al final de cada Taller y Seminario para tener evaluaciones periódicas de la marcha del proyecto y mejorar los aspectos que se encuentren más débiles.
- Difusión en prensa de las actividades a través de la agencia de medios Building Media Relations (BMR), con el propósito de publicar artículos, entrevistas, difundir eventos, entre otras actividades. Además, se estableció una alianza con la revista CITY, único medio escrito chileno especializado en emprendimiento, para publicar una columna mensual sobre temas de Innovación.
- A través del Portal de la Innovación se prestan servicios y entrega información relevante para los objetivos del Nodo ACTI. Su importancia fue creciendo a medida que el proyecto se desarrollaba dado que las actividades difundieron su existencia, mostrando su facilidad de uso, ejemplos prácticos y la pertinencia de sus contenidos. Además, con la creación de un blog dirigido especialmente a estudiantes universitarios se dobló el impacto del proyecto en medios virtuales.
- El Call Center permitió generar y recibió más de 1.000 llamadas mensuales que permitieron a las personas obtener orientación acerca de sus inquietudes respecto a temas de innovación y emprendimiento.
- A través de colaboraciones con otros Nodos se hizo hincapié en la necesidad de incorporar tecnologías de información para mejorar la competitividad de las MIPYME. Por ejemplo: Nodo Iquique.
- A través del auspicio de diferentes concursos de planes de negocio, donde se participó como jurados y consultores expertos, se estimuló fuertemente el emprendimiento innovador. Por ejemplo: ChileEmpresario, AIEP Emprrende, Feria Tecnológica I2R.

- Se desarrollaron alianzas que permitirán continuar con los objetivos del Nodo ACTI durante todo el año 2008. Por ejemplo: el convenio firmado con la Universidad Andrés Bello, quien junto a CISCO y ACTI realizarán el Curso de elaboración de Planes de Negocios dirigido a los alumnos de las carreras técnicas del instituto AIEP en todas sus sedes.
- Las relaciones creadas con diferentes entidades nacionales, dejó las puertas abiertas para desarrollar nuevas actividades. Por ejemplo, la realización de un seminario de tecnologías de información en la industria alimentaria junto a Chile-Alimentos, que sin duda será un gran aporte para la MIPYME de todo el país.

2. Plan de trabajo ejecutado

El Nodo ACTI realizó diferentes tipos de actividades, unas de gestión interna, otras dirigidas al público objetivo del proyecto y también algunas colaboraciones no programadas. Gestión interna, corresponde a las capacitaciones recibidas por el personal del Nodo con el fin de introducirlos al quehacer de ACTI y el proyecto, así como también para informarse de las actividades de otros Nodos y aliados. Las colaboraciones no programadas correspondieron a actividades que surgieron fruto de acuerdos y alianzas con otras entidades pero que estaban en directa relación con los objetivos del Nodo ACTI.

- Actividades programadas (1 a 11)

Actividad	Descripción
1	PORTAL WEB
2	CALL CENTER Y ATENCIÓN EN TERRENO
3	MATERIAL DE DIFUSIÓN
4	SEMINARIO: Soluciones TIC para las MIPYMES: CRM
5	SEMINARIO: Tecnologías para fortalecer los encadenamientos productivos
6	SEMINARIO: Surfeando el futuro: Estado del arte en la industria TIC
7	DESAYUNOS Y HAPPY HOURS
8	TALLERES: La industria TIC como agente multiplicador de la innovación
9	SEMINARIO: Soluciones TIC para la productividad y competitividad de las MIPYMES de Mujeres Empresarias: Comunidades Digitales
10	SEMINARIO: Taller universitario "Yo lo ICE (Innovación, Competitividad y Emprendimiento)"
11	SEMINARIO: Desafíos competitivos y de innovación en la Industria TIC

- Actividades de gestión interna (12)

Actividad	Descripción
12	CAPACITACIÓN INTERNA

- Actividades de colaboración (13 a 15)

Actividad	Descripción
-----------	-------------

13	REVISTA CITY
14	NODO IQUIQUE:
15	CONVENIO ACTI – UNIVERSIDAD ANDRES BELLO
16	AUSPICIO DE CONCURSOS DE PLANES DE NEGOCIOS

El plan de trabajo desarrollado durante el año se resume en la Carta Gantt siguiente, la cual muestra la fecha teórica de ejecución de las actividades junto a la real.

Actividades/ Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Capacitación interna												
Capacitación interna (Actividad 12)												
Portal Web												
Portal Web (Actividad 1)												
Atención público (teléfono, personal)												
Atención público (Actividad 2)												
Material promocional												
Material promocional (Actividad 3)												
Seminario 1												
Seminario 1(Actividad 4)												
Seminario 2												
Seminario 2(Actividad 5)												
Seminario 3												
Desayunos y Happy Hours (Actividad 6)												
Seminario 4												
Seminario 4 (Actividad 7)												
Seminario 5												
Seminario 5 (Actividad 9)												
Seminario 6												
Seminario 6 (Actividad 11)												
Seminario universitario												
Seminario (Actividad 10)												
Talleres de capacidades												
Talleres de capacidades (Actividad 8)												
Revista CITY												
Nodo Iquique												
Convenio ACTI - UNAB												
Concursos												

Presupuestado

Real

A continuación se encuentra una descripción de las actividades, objetivos, empresas participantes, fechas de ejecución y resultados obtenidos.

Act. Nº 1	Descripción	Objetivo de la actividad	Características Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Portal Web	- Estructuración de la información relevante en los siguientes aspectos: - Emprendimiento e innovación. - Instrumentos de financiamiento tecnológico. - En la sección de preguntas, éstas se responden en un plazo máximo de 48 horas.	- Informar de los instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO en un solo lugar, las 24 horas del día, explicadas de forma clara y sencilla. - Responder consultas respecto de postulación, requisitos, etc. de instrumentos de financiamiento de uso de TI disponibles en CORFO, las cuales serán publicadas como "preguntas frecuentes". Además, se dará apoyo a las dudas de los cibernautas acerca de herramientas disponibles en el mercado y sus beneficios.	- Dirigido a todas las MIPYME y emprendedores de la Región Metropolitana que quieran resolver dudas, conocer los instrumentos CORFO para la innovación y postular al financiamiento de proyectos de innovación.	Entrega portal: 30 marzo. Puesta en funcionamiento: 9 abril. Registro usuarios: a partir del 16 abril. Inicio Blog a partir de 1ero. de Julio.
Resultados Desde marzo a la fecha ha habido 4000 visitas únicas en el portal web y 3.203 usuarios únicos absolutos al Blog.				

Act. Nº 2	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Call center y atención en terreno al cliente	- Los Ejecutivos de Atención, entregarán orientación telefónica a MIPYMES, para facilitar el nexo entre uso de tecnologías en su empresa y cuál es el financiamiento o el apoyo más apropiado de los instrumentos Innova Chile y eventualmente de otros complementarios. - Si los usuarios lo desean podrán concertar reuniones de trabajo para avanzar en la concreción de sus proyectos de mejora o innovación. - Ambos aspectos del servicio estarán disponibles de lunes a viernes en horario de oficina. - Levantamiento de información y estadísticas de alcance: Se realizará seguimiento de los contactos telefónicos y personales, con el fin de detectar cuáles empresas incorporaron tecnología y si se beneficiaron con algún programa de uso de TI. De esta forma estaremos identificando la tasa efectiva de casos exitosos de las personas que solicitaron información.	- Orientar a personas y empresas en sus inquietudes relacionadas con acceso a soluciones tecnológicas - Favorecer la incorporación de tecnología a los negocios, a través del uso de instrumentos de financiamiento de Innova Chile - Apoyar el proceso de postulación al uso de los instrumentos señalados - Aumentar el uso de tecnología en las MIPYMES - Promocionar la utilización del Portal web, como medios expeditos para obtener información y orientación - Aumentar los contactos del Agente Operador ACTI para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO	- MIPYMES de la Región Metropolitana que quieran canalizar sus inquietudes vía atención telefónica o terreno.	Se comenzó a atender a partir del 5 de Febrero una vez contratados los ejecutivos.

Resultados

A la fecha se realizan a lo menos 1000 llamadas mensuales entre llamadas para invita a actividades, confirmar asistencia, ofrecer visitas, hacer encuestas y construir bases de datos.

Número de llamadas: primer seminario 450 llamadas, segundo seminario se han realizado 202 llamadas, tercer seminario 545 llamadas, cuarto seminario 232 llamadas, seminario retail (no se realizo) 349, desayunos y happy hours un promedio de 40 para cada actividad. En total 200. En los talleres se llamo a 80 personas para que asistieran, en total fueron 400 llamadas.

Número de visitas al 31 de diciembre: 23.

Act. Nº 3	Descripción	Objetivo de la actividad	Características Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Elaboración material de difusión	- Elaboración de carpetas con diseño y textos relacionados al Programa - Entrega de CDs con información acerca de los instrumentos de fomento disponibles y,	- Difundir los instrumentos de fomento e innovación de CORFO entre las MIPYMES. - Fomentar el uso de los instrumentos para - Incorporar tecnología a las empresas. - Desarrollar	Empresas de los sectores donde se concentra la mayoría de las MIPYMES son: Comercio, Servicio, Industria Manufacturera, Construcción, TIC, Transporte y	Se contacto diseñadores, imprenta el mes de Febrero. Ejecución durante el mes de Marzo. Para cada actividad se preparara el

	preferentemente, con las presentaciones expuestas en dichas actividades, con carátula y mecanismo de identificación nodo Impulsar ACTI. - Elaboración volantes con información tecnología, emprendimiento, innovación y financiamientos. - Tarjetas de visitas - Diplomas participación seminarios y talleres.	emprendimientos innovadores. - Facilitar el acceso a expertos que resuelvan dudas, colaboren en la selección de consultores o soluciones tecnológicas, apoyen la postulación a instrumentos CORFO - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos del Agente Operador ACTI para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Comunicaciones. Lo que representa más del 80% de las MIPYMEs de la Región Metropolitana. Además de la industria TIC, que se estima 440 MIPYMEs.	contenido de CD, invitaciones, volantes. En cada una de ellas se construye un nuevo volante con al información deseamos dar a conocer.
Resultados Para cada actividad se hace envío de una invitación On-line, para los seminarios se hace envío de invitaciones físicas. En total 200 invitaciones on-line para desayunos y happy hours, promedio 400 invitaciones físicas para cada seminario. &o invitaciones on-line para talleres. Se han entregado 3000 volantes, 600 carpetas y 67 dípticos de escritorio. 58 mails de Marketing de la página web, 25 Dossiers, 150 cartas presentando proyecto a socios ACTI.				

Act. Nº 4	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO "Soluciones TIC para las MIPYMES"	Contenidos del Seminario - Caso de éxito MIPYME aplicando tecnologías - Presentación de la herramienta Fidelización: CRM. - Promoción de uso Portal Web - Dudas de los asistentes El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones -Encuesta de Satisfacción.	- Lograr que las MIPYMEs conozcan experiencias reales de aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el éxito en los negocios - Mostrar ejemplos de tecnologías específicas para aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de la MIPYME - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas de los sectores: Comercio, Servicio, Industria Manufacturera, Construcción, Transporte y Comunicaciones; quienes representan más del 80% de las MIPYMEs de la Región Metropolitana.	21 Marzo 2007
Resultados Se Invitaron a 300 MIPYME, de la base de datos conformada por el equipo del Nodo. Asistencia de 52 personas.				

Act. N°5	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO Tecnologías para fortalecer los encadenamientos productivos	Contenidos del Seminario - Caso de éxito MIPYME aplicando tecnologías - Presentación de la herramienta Gestión: BI - Promoción de uso Portal Web - Dudas de los asistentes El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones -Encuesta de Satisfacción.	- Lograr que las MIPYMEs conozcan experiencias reales de aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el éxito en los negocios - Mostrar ejemplos de tecnologías específicas para aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de la MIPYME - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas de los sectores: Comercio, Servicio, Industria Manufacturera, Construcción , Transporte y Comunicaciones; quienes representan más del 80% de las MIPYMEs de la Región Metropolitana.	26 Abril 2007
Resultados Se Invitaron a 419 MIPYMEs del área de la construcción. 50% aportada por Iconstruye y el 50% restante construida por el equipo Impulsar. Asistencia de 43 personas.				

Act. Nº 6	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO Surfeando el futuro: Estado del arte en la industria TIC Este seminario recibió el nombre de "Concierto para la Innovación"	- Contenidos del Seminario: - Competitividad de la industria TIC chilena - Oportunidades en el mercado Latinoamericano para exportación TIC. - Importancia de la innovación para la productividad - Lo nuevo que asoma: negocios, tecnologías, software. - Dudas de los asistentes El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones de Satisfacción.	-Conocer la posición de la industria TIC chilena en el mundo y los desafíos que enfrenta - Este punto fue en relación a la Innovación. - Conocer las principales demandas tecnológicas de sectores líderes de la economía - Destacar el rol de la industria en la identificación de oportunidades de innovación entre sus clientes - Mostrar los avances que impactarán a la industria y sus clientes - Dar a conocer los distintos instrumentos de financiamiento de la innovación tanto público como privados - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Se Invitaran cerca de 250 PYMEs del sector TIC, que sean socias de ACTI, GECHS, AIE, Fundación Chile, y otras que estén en el catastro que se está elaborando ProChile, -Se estima que asistirán alrededor de 100 a 120 personas.	27 Junio 2007
Resultados Se Invitaron a 548 MIPYMEs Tecnológicas y de Comunicaciones. Entre socias y no socias de ACTI que estaban en el catastro que entregó Prochile a fines de Mayo. Asistencia de 45 personas.				

Act. Nº 7	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO "Soluciones TIC para las MIPYMES"	Contenidos del Seminario - Caso de éxito MIPYME aplicando tecnologías - Presentación de la herramienta Fidelización: CRM. - Promoción de uso Portal Web - Dudas de los asistentes El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones -Encuesta de Satisfacción.	- Lograr que las MIPYMES conozcan experiencias reales de aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el éxito en los negocios. Logramos que los clientes conocieran lo que es Innovación y los tipos de financiamiento. - Mostrar ejemplos de tecnologías específicas para aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de la MIPYME. Se presentaron ejemplos de INNOVACIÓN - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas de los sectores: Comercio, Servicio, Industria Manufacturera, Construcción, Transporte y Comunicaciones; quienes representan más del 80% de las MIPYMES de la Región Metropolitana.	Desayuno 1: 17 Mayo 2007 Desayuno 2: 25 Mayo 2007 Happy Hour 1: 26 Junio 2007 Happy Hour 2: 5 Julio 2007 Happy Hour 3: 25 Julio 2007
Resultados Producto de las encuestas de satisfacción realizadas este seminario se Se reemplazo por 2 Desayunos y 3 Happy Hours Desayuno 1: invitaron 184 asisten 5, Desayuno 2: invitaron 46 asisten 11, Happy Hour 1: invitaron 27 asisten 7, Happy Hour 2: invitan 35 asisten 5, Happy Hour 3: invitaron 51 asisten 3.				
Act. Nº 8	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro

Talleres de formación La industria TIC como agente multiplicador de la innovación	Contenidos del Taller - Reconociendo el potencial innovador en las actividades del cliente - Planteando proyectos de desarrollo de innovaciones - Instrumentos de fomento de Innova Chile El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones -Encuesta de Satisfacción.	- Formar en 100 PYMEs de la industria TIC capacidades que ayuden a detectar el potencial innovador en otros sectores de la economía - Adquirir competencias y habilidades para escuchar y sintonizarse con los potenciales clientes - Desarrollar capacidades para plantear proyectos con méritos innovadores susceptibles de ser financiados por los instrumentos CORFO u otros. - Ampliar las redes de difusión de la innovación en nuestro país - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Se realizarán 5 talleres con una asistencia de al menos 20 empresas TIC, socias de ACTI, AIE y GECHS por lo que se espera llegar a 100 agentes difusores, lo generará un efecto multiplicador.	Taller 1: 19 Julio 2007 Taller 2: 23 Agosto 2007 Taller 3: 18 Octubre 2007 Taller 4: 20 Noviembre 2007 Taller 5: 27 Noviembre 2007
Resultados Para estos talleres se invitaron a 80 empresas TIC. El primer taller realizado se invitó 78 empresas TIC entre socios de ACTI y GESCH. En los siguientes fueron una lista de 80 personas para cada uno de los talleres. Al primero: asistieron 22 personas. Al segundo asistieron 13 personas. Al tercero asistieron 5 personas. Al cuarto asistieron 3 personas. El quinto taller fue suspendido por el escaso nivel de interés mostrado por los invitados dado que durante los meses finales del año la industria TIC tiene mucha carga de trabajo.				

Act. Nº 9	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO Soluciones TIC para la productividad y competitividad de las MIPYMES Exclusivo para empresarias y mujeres ejecutivas Este seminario recibió el nombre de "Comunidades Digitales: Un mundo de Oportunidades"	Contenidos del Seminario - Caso de éxito MIPYME aplicando tecnologías - Presentación de la herramienta Comunidades Digitales - Caso de Éxito - Instrumentos CORFO - Promoción de uso Portal Web - Dudas de los asistentes El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye un coffee break. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones -Encuesta de Satisfacción.	- Lograr que las MIPYMES conozcan experiencias reales de aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el éxito en los negocios - Mostrar ejemplos de tecnologías específicas para aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de la MIPYME - Promocionar la utilización del Portal web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas de los sectores: Comercio, Servicio, Industria Manufacturera, Construcción, Transporte y Comunicaciones; quienes representan más del 80% de las MIPYMES de la Región Metropolitana.	27 Septiembre 2007
Resultados Se Invitaron a 232 MIPYME, de la base de datos conformada por el equipo del Nodo. Asistencia de 48 personas.				

Act. Nº 10	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO Taller universitario llamado "Yo lo ICE (Innovación, Competitividad y Emprendimiento)".	- El seminario se realizará en un salón proporcionado por las universidades. Contenidos: - Instrumentos de innovación y emprendimiento - Experiencia real de un emprendedor - Promoción de uso Portal Web del Nodo y Call Center - Dudas de los asistentes - Durante todo el Seminario habrá un Stand atendido por los Ejecutivos del Nodo para: - Entregar información, CDs, carpeta con fichas, tríptico - Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen - Agendar reuniones con quienes lo soliciten para estudiar sus casos - Encuesta de Satisfacción para poder medir el grado de pertinencia de los contenidos y realizar ajustes	Aumentar la creación de empresas (emprendimiento). - Dar a conocer el programa "Capital Semilla" - Invitar a los participantes a conocer el Portal Web y Call Center ACTI, con el objeto de captar proyectos de innovación en sus diferentes líneas instrumentales. - Se trabajará en conjunto con las incubadoras de negocios de las universidades	Estudiantes de diversas carreras que se encuentren en su último año. Se aprovechará contacto de la incubadora de negocios de las universidades.	AIEP: 14 y 28 de Agosto USACH: 25 de Octubre DUOC: 14 de Noviembre
Resultados La convocatoria fue hecha por las respectivas casas de estudios. En AIEP asistieron 132 al primero y 240 al segundo. En USACH hubo una asistencia de 50 personas. En DUOC asistieron 40 personas.				

Act. Nº 11	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
SEMINARIO "Desafíos competitivos y de innovación en la Industria TIC"	El Seminario se realizará en un salón arrendado en un hotel u otro lugar adecuado para la audiencia, durante una mañana. Incluye almuerzo. Habrà un Stand atendido por Ejecutivos del Nodo para: -Entregar información, CDs, carpeta con volante. -Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen -Acordar reuniones	- Reflexionar en torno a los desafíos que debe enfrentar la industria para continuar aportando a los demás sectores de la economía. - Promocionar la utilización del Portal Web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas de la Industria TIC de la Región Metropolitana	10 de Diciembre de 2007- Casa Piedra
Resultados Invitados: 200 miembros de la industria TIC y Asistentes: 70				

Act. Nº 12	Descripción	Objetivo de la actividad	Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Capacitación equipo Nodo ACTI	Programa de inducción de los profesionales del Nodo en el quehacer de ACTI. - Los tópicos del programa de inducción se orientaron principalmente a "las tecnologías para Mipymes y programas de fomento". También se buscó que los trabajadores nuevos, conozcan información general del accionar de ACTI, la organización del proyecto Nodos y cómo su trabajo contribuirá al éxito del Proyecto.	- Proporcionar al equipo profesional la información necesaria para que puedan trabajar con eficacia y eficiencia en el desarrollo del proyecto. - Explicar el funcionamiento y procedimiento de ACTI	Personal del Nodo ACTI	-Inducciones realizadas de Febrero a Marzo Temas y relatores: -Operador Corfo ACTI y los instrumentos de fomento (Marcelo Román). -Información acerca de los instrumentos CORFO-Innova Chile (Gerardo Fica). -Instrumentos de fomento Corfo (autoinducción, coordinada por Mónica Muñoz). -Herramientas tecnológicas orientas a las MiPymes (Marcelo Román). -OTIC (Marcelo Román y Marcela Guzmán). - Atención al cliente (Mónica Muñoz).

Resultados

Asistieron 7 personas al programa de inducción

Además, durante el año parte de los profesionales del nodo participaron en charlas y exposiciones de las actividades de otros Nodos (*U. de Chile, Cámara de comercio de Santiago, U. Católica, Eurochile, Cámara de la Construcción*)

Act. N° 13	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Lectores	Fecha de realización acciones para el logro
Difusión del Nodo Tecnológico.	El Nodo ACTI logró una alianza con la revista CITY, único medio escrito dedicado exclusivamente a los temas de emprendimiento e innovación. El Nodo ACTI se hizo cargo de desarrollar los artículos de Innovación dentro de la revista.	-Revista CITY: Negocios y Emprendimiento	Hombre y mujeres interesados en los temas de emprendimiento e innovación	-Junio 2007: ¿Que necesito para innovar? -Julio 2007: ¿Cómo puedo innovar sino tengo dinero? -Agosto 2007: Campaña de Ideas - Septiembre 2007: ¿Cómo saber si mi idea es innovadora y puede tener éxito? - Octubre 2007: ¿Cómo hacer que una cadena de valor sea innovadora? - Noviembre 2007: ¿Es la innovación un tema sólo de tecnologías? - Diciembre 2007: ¿Cómo innovo en servicios?
Resultados Durante el año 2007 aparecieron publicados 7 artículos, y esta alianza seguirá durante el año 2008				

Act. Nº 14	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Nodo Iquique	El Nodo ACTI fue invitado a participar en esta actividad a través de presentaciones realizadas en Iquique	- Lograr que las MIPYMEs conozcan experiencias reales de aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el éxito en los negocios - Mostrar ejemplos de tecnologías específicas para aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de la MIPYME - Promocionar la utilización del Portal Web y el Call Center ACTI, como medios expeditos para obtener información y orientación. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	Empresas del sector de la Industria de las Tecnologías de Información y Comunicaciones, Minería, etc. Estos fueron convocados por el Nodo TIC Innova Iquique	10 de Julio Relator: Marcelo Román, Director Ejecutivo Agente Operador ACTI Tema: Herramientas tecnológicas para empresas proveedoras de la Minería 28 de Noviembre Relator: Gerardo Fica, Patrocinador de Capital Semilla de ACTI Tema: Casos nacionales de innovación
Resultados Los asistentes fueron convocados por el Nodo Iquique y por ser una actividad de ellos, el Nodo ACTI no tuvo injerencia en la convocatoria y asistencia, La que fue considerada satisfactoria por los organizadores. El aporte del Nodo ACTI fue muy bien recibido y valorado por los asistentes quienes participaron activamente de las preguntas posteriores a las intervenciones. También se generaron contacto con autoridades locales para establecer espacios de colaboración con ACTI como asociación gremial.				

Act. N° 15	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Empresas Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Firma de Convenio de colaboración entre Universidad Andrés Bello y ACTI Además se realizó un SEMINARIO universitario "Yo lo ICE (Innovación, Competitividad y Emprendimiento)".	- El seminario se realizó en el auditorio de la Universidad. Contenidos: - Instrumentos de innovación y emprendimiento - Dudas de los asistentes - Durante todo el Seminario habrá un Stand atendido por los Ejecutivos del Nodo para: - Entregar información, CDs, carpeta con fichas, tríptico - Responder dudas y orientar a los asistentes que lo deseen - Agendar reuniones con quienes lo soliciten para estudiar sus casos - Encuesta de Satisfacción para poder medir el grado de pertinencia de los contenidos y realizar ajustes	- En esta actividad se firmó un convenio de cooperación entre la Universidad Andrés Bello y la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (ACTI). Este convenio fue gestionado por el Nodo Tecnológico Impulsar de ACTI, en la Región Metropolitana. - Aumentar la creación de empresas (emprendimiento). - Dar a conocer el programa "Capital Semilla" - Invitar a los participantes a conocer el Portal Web y Call Center ACTI, con el objeto de captar proyectos de innovación en sus diferentes líneas instrumentales.	Autoridades, Académicos y Estudiantes de diversas carreras.	15 de Noviembre: Auditorio Facultad de Ingeniería, Universidad Andrés Bello.
Resultados Se firmó el convenio entre la Universidad y ACTI, con la presencia de Roberto Kelly, vicerrector de UNAB y Aldo Signorelli, gerente general de ACTI. Este acuerdo ya tiene una proyección en la realización de un Curso de elaboración de planes de negocios, en conjunto con CISCO, dirigido a estudiantes de ingeniería del instituto profesional AIEP en todas las sedes. La convocatoria fue hecha por la casa de estudio. Se estima una asistencia de 80 personas.				

Act. Nº 16	Descripción	Objetivo de la actividad	Características del Grupo de Participantes	Fecha de realización acciones para el logro
Auspicio de Concursos de Planes de Negocios	El Nodo ACTI fue invitado a participar como jurado y consultor experto en temas de tecnología por Chile Empresario, asociado a la Universidad Adolfo Ibáñez; AIEP Emprende, ligado al Instituto Profesional de la Universidad Andrés Bello; y a la Feria Tecnológica I2R, organizada por el departamento de Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Santiago.	- Orientar a los emprendedores en la construcción de sus planes de negocios. - Orientar a los emprendedores en la selección de las mejores estrategias tecnológicas para su negocio. - Elegir los planes de negocios que tengan las mejores opciones de convertirse en empresas innovadoras de alto crecimiento. - Aumentar los contactos para el uso de instrumentos de fomento e innovación ofrecidos por CORFO.	- Emprendedores de todas edades -Estudiantes universitarios de ingeniería	Julio 2007 Consultores expertos Concurso ChileEmpresario Noviembre 2007 Jurados del Concurso AIEPEmprende Noviembre 2007 Jurados de la Feria Tecnológica I2R
Resultados 27 Planes revisados en AIEP Emprende, 18 en Feria Tecnológica USACH, y 8 en Chile Empresario Los emprendedores fueron convocados por los respectivo organizadores que en el caso de AIEP Emprende son alumnos del Instituto, y lo mismo ocurre en la Feria Tecnológica I2R organizada por la USACH. Por su parte Chile Empresario es el Concurso más conocido y de mayor trayectoria del país contando con el auspicio de diferentes organizaciones.				

D. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

1. Empresas que fueron visitadas en terreno

EMPRESA	CONTACTO	TELEFONO	EMAIL	DIRECCION	COMUNA	RUT
ABASCAL DESIGN	Christian Abascal	7254367	arte@abascaldesign.cl	Las Chilcas sur 8487	La Florida	14326130-1
COMERCIAL MASTERINK CHILE LTDA	Benjamin Kramer	3345100	enrique.araya@masterink.cl	Providencia 2331	Providencia	96932190-4
CONSULTA EMPRESA	Edgardo Poce Donoso	6995324	edgardo.ponce@consultaempresa.cl	Nueva York 57 Of 601	Santiago Centro	76596360-5
DILAMOR	Mauricio Mora	7722002	m.mora@dilamor.cl	Padre Tadeo 4367	Quinta Normal	(*)
FANTASIA	Maria Inés Parada	6994127	salacuna2003@hotmail.com	Erasmus Escala 2352	Santiago	6713832-5
FULLMET	Pablo Kollner Valenzuela	2621788	fullmet@fullmet.cl	Vicuña Mackenna 8431	La Florida	76622770-8
GEORENTA LTDA	Pablo Kollner Valenzuela	4935875	cmk@georenta.com	Vicuña Mackenna 8437	La Florida	76004250-9
KORTHO CHILE SA	José Luis Baeza	2257032	jlbaeza@kortho.cl	Pocuro 2040	Providencia	8622696-0
MADERAS SAN MARTIN	Paulina San Martin Letelier	8543316	paulina@maderasanmartin.cl	Camino Santa Margarita 0330	San Bernardo	84273800-8
MATTHEW MORA MORGADO HERMANOS LTDA	Sammy Upt Duct	6355459	sammy@matthew.cl	Lira 1003	Santiago	83315500-8
PLASTICOS B&B	Mauricio Mora	7722002	m.mora@dilamor.cl	Padre Tadeo 4367	Quinta Normal	76274790-1
PROTEGO	Edgardo Butler	6343096	plasticosbyb@tic.cl	Fray Camilo Henríquez 862	Santiago	8048584-0
QSOF	Raúl Gómez	7323610	rgomez@protego.cl	El Guanaco 2175	Independencia	99573010-3
SALOMON RIQUELME V.	Paulina Sepúlveda	9520802	psepulveda@qsoft.cl	Málaga 50 Of. 72	Las Condes	79989400-9
SANS E HIJO LTDA	Salomón Riquelme V.	6819228	electricidad.integral@gmail.com	Herrera 385 / 391	Santiago Centro	76790420-7
SOC. DE CAPACITACION LTDA	Veronica Diaz Zimmermann	5559032	bigsp@adsl.tie.cl	Cuevas 1447	Santiago Centro	77100050-9
URZUA MONTAJES ELECTRICOS	Claudia Vivanco	8555370	capacitecltda@gmail.com	Ahumada 370 of 619	Santiago	77737470-5
W3 CUBO INC.	Ernesto Urzua	7786638	eurzua@tutopia.com	Blanco Garcés 146	Estación Central	4816921-k
WILFREDO CABRERA	Rene Miranda	4279408	rmiranda@w3.cl	Moneda 812 of 801	Santiago	77776170-6
	Wilfredo Cabrera	6032611	wilfredo.cabrera@gamil.com	Manuel Antonio Matta 542	Quilicura	44775539-5

(*):Falta el RUT porque no fue pedido durante la primera visita.

2. Participantes del primer seminario

EMPRESA	DIRECCION	COMUNA	TELEFONO	EMAIL	CONTACTO
FLY CHILE S.A.	Barros Borgoño 236 Of. 1101	Providencia	2357084	roxana.otero@sapchile.cl	Andrea Otero
ANGELIKA PEÑA PRODRCTOS NATURALES	Av. Bilbao 3771 Of. 405	Providencia	2254049	angelikapena@yahoo.com	Angélica Peña
LIMPIEZA Y TINTORERIA SCHUSTER LIMITADA (PETIT PARISIENNE)	México 1162	Independencia	6217342	taty_schuster@hotmail.com	Astrid Shuster
AMPARO DONOSO Y CIA LTDA.	Portugal 2016	Santiago	5553233	choicefw@123.cl	Bernardo Prado
NS CONSULTORES LTDA.	La niña 3020 Of. 707	Las condes	7172938	cnoda@wsimarketing.com	Carlos Noda
JARDIN INFANTIL FANTASÍA	Erasmus Escala 2352	Santiago	699 4127		Claudia García
CABO DE HORNOS LTDA.	Linneo 6557	Las Condes	2123358	mrojas@cabo-hornos.cl	Claudia González
SOC. DE CAPACITACIÓN EDUCACIONAL LTDA.	Ahumada 370 Of 619	Santiago	8555370	cvivancomaturana@hotmail.com	Claudia Vivanco
CONSULTA EMPRESA Ltda.	Nueva York 57 Oficina 601.	Santiago	6995324/ 5966180/ 5966181	edgardo.ponce@consultaem presa.cl	Edgardo Ponce
MERCATOR IC	Rosa Eguiguren 813 of. 64	Santiago	6389223	gonzalolavin@hotmail.com	Gonzalo Lavín
ENTAP LTDA.	Huérfanos 786 Of 104	Santiago	6382916	contacto@institutofaundez.cl	Hector Faundez
INFORMATION TECHNOLOGY					Hortensia Macia
CENTRO PYME	Av. Alonso de Córdova 6008 Of. 201	Las Condes	212 33 42	kgordillo@centropyme.cl	Ignacio Bugueño
SOCIEDAD EDUCADORA Y TECNOLÓGICA LTDA.	Bucarest N°207 Piso 3	Providencia	3353033	jessicae@englishconnection.cl	Jessica Estrada
SWEET BOX	Ex. Fernández 1900	Ñuñoa	4940520	sweetboxchile@gmail.com	Jimena del Castillo
CENTRO PYME	Av. Alonso de Córdova 6008 Of. 201	Las Condes	212 33 42	kgordillo@centropyme.cl	Jorge Gordillo
EQUIPOS ELECTRICOS CONELSE LTDA.	Av. Los Leones 2532 Of. 401	Providencia	2695977	equipos.electricos@conelse.cl	Jorge Martínez
JARDIN SECRETO LTDA.	Callejón Lo Videla s/n				José Consiglieri
AG. ADUANAS MA. ISABEL VARGAS Y CIA LTDA- LOGESA	Av Libertador Bdo O'Higgins 1302 Of 92	Santiago	4271300	ventas@agencia-de-aduana.cl	Juan Pablo Vargas
LASH SAGA PARQUET LTDA	Lope De Ulloa 1701 D	Quinta Normal	7735688	parquetlash@yahoo.es	Luis Silva Ansaldi
ENTAP LTDA.	Huérfanos 786 Of. 104	Santiago	6382916	contacto@institutofaundez.cl	Luisa Toro
MANUEL TOLEDO Y COMPAÑIA LIMITADA - INTERMUEBLES	Radal 454	Quinta Normal	7792031	mantoledo@123mail.cl	Manuel Toledo
EQUIPOS ELECTRICOS CONELSE LTDA.	Av. Los Leones 2532 Of. 401	Providencia	2695977	equipos.electricos@conelse.cl	Marcela Hormazabal

MARIA INES MORALES OYARZUN Y CIA. LTDA.	Pedro De Valdivia N°2790	Nuñoa	2231850	marinesmo@yahoo.es	Maria Inés Morales
PARADA Y CIA. LTDA.	Erasmus Escala N°2352	Santiago	6994127	marines@yahoo.es	Maria Inés Parada
INADES INGENIERIA LIMITADA	Juan Sebastián Bach 66	San Joaquín	3126900	inades@inades.cl	Maria Loreto Atallah
SANTA SARA COMERCIO EXTERIOR S.A.	Matias Cousiño N°82 Of 603	Santiago	5841440	santa.sara@telmex.cl	Maria Teresa Toledo
INFORMATION TECHNOLOGY NS CONSULTORES LTDA.					Maria Victoria Yañez
LECAROS Y CIA. LTDA.	Rafael Cañas 47 Piso 3	Providencia	7722665	lecaros@lecarosycia.com	Pablo Sepúlveda
VENEGAS FORTTES COBRANZAS LTDA.	Mac Iver N°484 Of 5 Y 6 Piso 2	Santiago	3808300	cvenegasp@venegasyforttes.cl	Patricia Bello
COMERCIAL EDEN	Santa Rosa 8697	San Ramón	5434265	rhlgc@hotmail.com	Patricio Forttes
OK MERCHANDISING	Eulogio Altamirano 7420	La Cisterna	3252252	ventas@okmerchandising.cl	Raúl Ladrón de Guevara
LINEA-AUREA SOC. DE TRANSPORTES TRANSC LTDA. - MAAM COMPANY	Avda. Simón Bolívar 5170	Nuñoa	6625332	rolandoaguilera@hotmail.com	Rodrigo Gómez Z.
AMPARO DONOSO Y CIA LTDA.	Manquehue Sur 1245	Las Condes	2112744	lrojas@maam.cl	Rolando Aguiler
BIO JSP	Portugal 2016	Santiago	5553233	choicefw@123.cl	Susana González
IDEA UNO	Cuevas 1447	Santiago	5559032	biojsp@adsl.tie.cl	Valentina Prado
IDEA UNO	La Brabanzón 2843 depto 201	Providencia	4958583	nicolas.vidal@ideauno.cl	Verónica Díaz Z.
DISTRIBUIDORA EDEN	La Brabanzón 2843 depto 201	Providencia	4958583	juan.lillo@ideauno.cl	Nicolás Vidal
INDEK	Santa Rosa 8697	San Ramón	5434265	rhlgc@hotmail.com	Juan Lillo L.
INDEK					Rolando Ladrón de Guevara
COMERCIAL CABO DE HORNOS					Marcela Herrera
BIO-BIO COMUNICACIONES (Radio Bio Bio)	Linneo 6557	Las Condes	2123358	mrojas@cabo-hornos.cl	Carola Jimenez
E-PROYECT GROUP	Antonio Bellet 281	Providencia	3919997-3811997	antonio@laradio.cl	Beatriz Farjas
E-PROYECT GROUP					Mario Barrientos
AGRO INVERSIONES	José Antonio Soffia 2747	Providencia	2342698	agrofmo@agroinv.cl	Ximena Castro
LA PETIT PARISIENNE					Denin Tambotti
CAMARA COMERCIO SANTIAGO					Mario Allende
AMPICH	Av. República 371	Santiago	6894260	ampich_2006@yahoo.es	Ismael de la Maza
VENEGAS FORTTES COBRANZAS	Mac Iver N°484 Of 5 Y 6 Piso 2	Santiago	3808300	cvenegasp@venegasyforttes.cl	Alicia Cortés
					Jorge Buron
					German Venagas

LTDA.					
ENGLISH CONNECTION					Pai Dean
DILAMOR LTDA	Padre Tadeo 4367	Quinta Normal	772 2002	m.mora@dilamor.cl	Gloria Valles
SOC. DE TRANSPORTES TRANSYC LTDA. - MAAM COMPANY	Manquehue Sur 1245	Las Condes	2112744	lrojas@maam.cl	Katiuska González

Nota: este listado no tiene RUT, porque en el primer seminario no levantamos los datos.

El resto de la información de los beneficiarios de cada actividad realizada, se encuentran en el CD de respaldo, ya que son en promedio, más de 50 datos cada vez. Para cada actividad existe un a carpeta que contiene fotos de la actividad, listado de incitados, listado con firma de los asistentes, información entregada y programa del evento.

E. RESULTADOS OBTENIDOS

1. Principales resultados del proyecto

Al finalizar su tiempo de operación, el Nodo ACTI ha logrado mostrar diversas innovaciones de gestión de negocios habilitadas por tecnologías de información que representan un aporte a la competitividad de la MIPYME. Asimismo, se ha difundido la variedad de instrumentos de financiamiento con que cuenta Innova Chile de CORFO, capacitando a las empresas para postular a ellos. Podemos afirmar que esta tarea fue ampliamente exitosa dado el número de empresas que utilizaron los servicios del Agente Operador y del Patrocinador de Capital Semilla para concretar incorporaciones de tecnologías o desarrollar sus proyectos de innovación.

Los seminarios para universitarios concitaron amplio interés tanto de los directivos de las casas de estudios como entre los propios alumnos. Esta reacción nos refuerza en la decisión de seguir trabajando con este grupo de potenciales emprendedores que serán los innovadores de mañana.

Además de los impactos señalados hacia el público objetivo del proyecto, las actividades de colaboración merecen una mención especial ya que permiten seguir proyectando los efectos positivos del Nodo ACTI hacia el año 2008. El convenio con la Universidad Andrés Bello se traducirá en un Curso obligatorio de Elaboración de Planes de Negocios para muchos estudiantes en todo el país. La columna de opinión en temas de Innovación en la revista CITY llegará a más de 3.000 personas todos los meses.

Cabe destacar de forma relevante la conformación de un equipo profesional que ha alcanzado un alto grado de conocimiento en los temas relacionados con la promoción de la innovación hacia la MIPYME, especialmente la santiaguina, ya sea valorando oportunidades de negocio, tecnologías habilitantes, o fuentes de financiamiento público y privado.

Los principales resultados de cada una actividad programada se reseñan a continuación:

Actividad	Resultados
PORTAL WEB	Desde marzo a la fecha el portal ha tenido 4.000 visitas únicas en el portal web y 3.203 usuarios únicos absolutos al Blog.
CALL CENTER ATENCIÓN EN TERRENO	Cada mes se realizaron al menos 1.000 llamadas entre aquellas necesarias para invitar a actividades, confirmar asistencia, ofrecer visitas, hacer encuestas y construir bases de datos. Primer seminario 450 llamadas Segundo seminario 202 llamadas Tercer seminario 545 llamadas Cuarto seminario 232 llamadas Seminario retail (no se realizó) 349 Desayunos y Happy Hours un promedio de 40 para cada uno. En total 200. En los talleres se llamó cada vez a 80 personas para que asistieran, en total fueron 400 llamadas. Número de visitas a terreno: 23
MATERIAL DE DIFUSIÓN	Para cada actividad se envió una invitación online a cada participante. Además, para los seminarios se remitieron

	invitaciones físicas, que en promedio fueron 400 cada vez. Para Desayunos y Happy Hours, en total se enviaron 200 invitaciones online Para los Talleres se enviaron 80 invitaciones en promedio online para talleres. Se han entregado 3.000 volantes, 600 carpetas y 67 dípticos de escritorio. Se enviaron 58 emails de Marketing promocionando el sitio web, se entregaron 25 carpetas corporativas y 150 cartas presentando proyectos a los socios de ACTI.
SEMINARIO Soluciones TIC para las MIPYMES: CRM	Se Invitaron a 300 MIPYME, de la base de datos conformada por el equipo del Nodo. Asistencia de 52 personas.
SEMINARIO Tecnologías para fortalecer los encadenamientos productivos	Se Invitaron a 419 MIPYME del área de la construcción. 50% aportada por I-construye y el 50% restante elaborada por el equipo Impulsar. Asistencia de 43 personas.
SEMINARIO Surfeando el futuro: Estado del arte en la industria TIC	Se Invitaron a 548 MIPYME de la industria TIC, entre socias y no socias de ACTI que estaban en el catastro que entregado elaborado por ProChile. Asistencia de 45 personas.
SEMINARIO Soluciones TIC para las MIPYMES Se reemplazó por 2 Desayunos y 3 Happy Hours	Desayuno 1: invitaron 184 asisten 5 Desayuno 2: invitaron 46 asisten 11 Happy Hour 1: invitaron 27 asisten 7 Happy Hour 2: invitan 35 asisten 5 Happy Hour 3: invitaron 51 asisten 3
TALLERES La industria TIC como agente multiplicador de la innovación	Para estos talleres se invitaron a 80 empresas TIC. El primer taller realizado se invitó 78 empresas TIC entre socios de ACTI y GESCH, y en los siguientes se confeccionó una lista de 80 invitados para cada uno. Al primero asistieron 22 personas. Al segundo asistieron 13 personas. Al tercero asistieron 5 personas. Al cuarto asistieron 3 personas. El quinto taller fue suspendido por el escaso nivel de interés mostrado por los invitados dado que durante los meses finales del año la industria TIC tiene mucha carga de trabajo.
SEMINARIO Soluciones TIC para la productividad y competitividad de las MIPYMES MUJERES: Comunidades Digitales	Se Invitaron a 232 MIPYME, de la base de datos conformada por el equipo del Nodo. Asistencia: 48 personas

SEMINARIO Taller de emprendimiento llamado “Yo lo ICE (Innovación, Competitividad y Emprendimiento)”.	La convocatoria fue hecha por las respectivas casas de estudios. En AIEP asistieron 132 al primero, al segundo 240 En el DUOC asistieron 32 personas En la USACH asistieron 50 personas
SEMINARIO Desafíos competitivos y de innovación en la Industria TIC	Invitados: 200 miembros de la industria TIC Asistencia: 70 personas

2. Análisis de los resultados

Las visitas recibidas a la fecha el Portal Web han sido menores a las 2.500 visitas mensuales esperadas. Sin embargo las visitas han ido aumentando constantemente desde la creación del blog que apunta a segmentos estudiantiles y de personas consideradas “ciudadanos digitales”.

Producto del gran número de actividades (talleres y seminarios), que se realizan una o dos veces al mes, se afectó la cantidad de visitas en terreno a los clientes, ya que las tareas asociadas a lograr gran convocatoria exige, aproximadamente, un mes de trabajo. Por otro lado, se observan problemas en los niveles de asistencia, ya que deben hacerse grandes esfuerzos para conseguir niveles razonables de participación, situación que ha sido abordada creando bases de datos más grandes, organizando actividades conjuntas con otras asociaciones gremiales, rediseño de contenidos y horarios de los eventos, y aún así persistió la baja asistencia. Situación que se agravó en los dos últimos meses del año.

No obstante lo anterior, todos los seminarios tuvieron niveles de asistencia aceptables, especialmente los más focalizados. Entre éstos cabe destacar, el seminario dirigido exclusivamente para empresarias y mujeres ejecutivas por sus excelentes resultados ya que tema abordado además de ser una herramienta competitiva importante, le hizo mucho sentido al público objetivo.

El interés mostrado por las universidades hacia el seminario “Yo lo ICE (Innovación, Competitividad y Emprendimiento)”, implicó la realización de tres seminarios más de lo presupuestado, quedando sin atender una invitación de un Instituto Profesional en Talca que también lo solicitó.

La MIPYME de la industria TIC mostró un nivel creciente de interés por participar en las diferentes actividades dirigidas a ellos, lo cual augura buenas perspectivas de proyección hacia el año 2008 ya esta industria está llamada a jugar un rol central en el desarrollo del país por el rol habilitante que juegan las tecnologías de información en los negocios.

Finalmente, entre las colaboraciones originadas a partir del accionar del Nodo cabe destacar dos por sus proyecciones que exceden el plazo del proyecto realizado el año 2007:

- Convenio ACTI - Universidad Andrés Bello En el marco de esta alianza se realizará durante el año 2008, un Curso de elaboración de planes de negocios, en conjunto con

CISCO, dirigido a estudiantes de ingeniería del Instituto Profesional AIEP en todas sus sedes.

- REVISTA CITY Se estableció una alianza con dicha revista, único medio escrito chileno especializado en emprendimiento, para publicar una columna mensual sobre temas de Innovación.

3. Conclusiones

Creemos que los Nodos de Difusión Tecnológica deben prolongarse durante varios años más, principalmente porque la MIPYME necesitan conocer en mayor profundidad los mecanismos para mejorar su gestión y procesos productivos, lo que exige por una lado identificar nuevas herramientas tecnológicas y por otro, acceder a los fondos públicos disponibles para financiar su incorporación.

En este contexto algunas de las actividades del Nodo ACTI tienen potencial para continuar desarrollándose a futuro, ya sea por la necesidad que hay de ellas tanto como por las evoluciones que debieran experimentar, especialmente en lo referido a generar intervenciones concretas y directas en la MIPYME que tiene deseos y capacidades internas para innovar.

Primeramente tenemos los Talleres de Multiplicadores de la Innovación, originalmente dirigidos a profesionales de la industria TIC por el aporte transversal que estas tienen en la actividad económica del país, que deben continuar aunque abriéndose a otros profesionales, especialmente consultores de negocios, dado que la habilidad de reconocer el potencial innovador de una idea debiera ser una capacidad ampliamente difundida, ya que si uno no es capaz de inventar la rueda por lo menos debiera reconocer su potencial transformador.

Por su parte la MIPYME requiere no sólo de información sino de acceso a programas concretos que les permitan innovar en base a su propia y cotidiana realidad. Por esos queremos proponer la realización de talleres de innovación a los cuales se ingresa por 3 a 5 meses y un grupo de consultores trabaja directamente con los ejecutivos y empleados de la empresa para desarrollar un proyecto en particular.

El tremendo éxito de los seminarios para universitarios requiere persistir en ese enfoque apoyando además el desarrollo de actividades curriculares obligatorias para el desarrollo de las capacidades emprendedoras de los jóvenes.

Finalmente, creemos que para reforzar el alcance de la difusión, debemos crear un Nodo de Comunicaciones que agrupe recursos y experiencias para transformarlas en programas radiales y de TV cable para llegar a mayor cantidad de personas y empresas. Incluso, hasta los colegios mismos, donde está el gran potencial renovador de la sociedad chilena.

F. IMPACTOS DEL PROYECTO

Para fundamentar nuestros comentarios debemos recordar los objetivos generales que se planteó el Nodo ACTI:

- Fomentar en las MIPYME la incorporación de tecnologías y sus prácticas asociadas, y el desarrollo de una cultura que valore el emprendimiento, la calidad y la innovación, como elementos esenciales para aumentar la competitividad, productividad y eficiencia de estas empresas.
- Favorecer mediante la realización de seminarios, talleres y capacitación, el desarrollo de diferentes iniciativas empresariales que busquen renovar tecnológicamente a la MYPIME y sus industrias.
- Ofrecer una atención especializada a la MIPYME para que pueda conocer y acceder a los mecanismos de financiamiento que ofrecen diferentes instituciones públicas y privadas.

A partir de lo anterior, podemos considerar como éxitos en la tarea de transferir o fomentar el desarrollo de innovaciones a cada una de las empresas que accedieron a los instrumentos de CORFO para desarrollar e implementar sus proyectos, lo cual se ve reflejado en las personas y empresas que fueron derivadas al Agente Operador y al Patrocinador de Capital Semilla.

1. Empresas derivadas al Agente Operador

EMPRESA	CONTACTO	TELEFONO	EMAIL	DIRECCION	COMUNA	RUT	INSTRUMENTO
MORA MORGADO HERMANOS LTDA	Mauricio Mora	7722002	m.mora@dilamor.cl	Padre Tadeo 4367	Quinta Normal	76274790-1	FOCAL
PROTEGO	Raúl Gómez	7323610	rgomez@protego.cl	El Guanaco 2175	Independencia	99573010-3	FAT
SOC. DE CAPACITACION LTDA	Claudia Vivanco	8555370	capacitecltda@gmail.com	Ahumada 370 of 619	Santiago	77737470-5	FAT
KORTHO CHILE SA	José Luis Baeza	2257032	lbaeza@korthocl.cl	Pocuro 2040	Providencia	8622696-0	FAT
MADERAS SAN MARTIN	Paulina San Martín Letelier	8543316	paulina@maderasanmartin.cl	Camino Santa Margarita 0330	San Bernardo	84273800-8	FAT
WILFREDO CABRERA	Wilfredo Cabrera	6032611	wilfredo.cabrera@gmail.com	Manuel Antonio Matta 542	Quilicura	44775539-5	FOCAL
ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y PROMOCIONES SERTURS LTDA.	Francisco Javier Gálvez Castro	4218660	francisco.galvez@sertus.cl	José Tomás Rider N° 1122	Providencia	77559050-5	FAT
CARLOS CAVIERES ACUÑA	Carlos Cavieres Acuña	5527643	carlos.cavieres@gmail.com	San Juan 4951	San Joaquín	5574719-9	FAT
FLORES LAS LIRA LTDA.	Verónica Hernández	2420461	flores@laslira.cl	Gran Vía N°8113	Vitacura	78407390-4	FAT
THERMOWINDOWS LTDA.	José Pablo Borgoño García	7385996	jpborgono@thermowindows.cl	Cerro el roble 9681 A	Quilicura	76498320-3	FAT
EDICIÓN ELECTRÓNICA PROCOLOR LTDA.	Michael Bywaters Aliste	8218800	ddiaz@pro-color.cl	Eduardo Hyatt 572	Providencia	77616550-6	FAT

ESCUELA DE CONDUCTORES AUTOMOVIL CLUB DE CHILE LTDA.	Domingo Sanhueza Rebolledo	4311000	mgutierrez@automovilclubchile.cl	Antonio Bellet 153	Providencia	77323230-K	FAT
AVUI MOBLES LTDA.	Rodolfo Eugenio Gatica A. Huerta	7453633	fernando@avui.cl	La Cordillera Lote 19	Lampa	78635580-K	FAT
HOTELERA PRESIDENTE S.A.	Alfredo Schumutzer	2358015	operaciones@presidente.cl	Elidoro Yáñez 867	Providencia	96565660-K	FAT
SOLUCIONES HUMANAS LTDA.	Zaida Jorquera Acuña	4665731	contacto@solucioneshumanas.cl	Agustinas 972 OF 812	Santiago	76138060-5	FAT
UPGRADE&MORE LTDA.	Ximena Julio Montaner	4244040	xjulio@upgradeandmore.cl	Evaristo Lillo N°112 Piso 5	Las Condes	78366680-4	FAT
EDICIONES PAULINAS S.A.	Ana del carmen Lorca Caro	6956401	administracion@paulinas.cl	Colombia 7648	La Florida	99526990-2	FAT
SAN JUAN DE DIOS SERCLINIC DOMICILIARIO LTDA.	Germán Dastre	6886904	serviclinic@hotmail.com	Av. Brasil 552	Santiago	76251180-0	FAT
LOBO COMUNICACIONES LTDA.	Isabel Lobo Patino	7322600	ilobo@lobocomunicaciones.cl	Santa María N°0170	Providencia	76015160-2	FAT
TARE LTDA.	Renny Omar Jadue	7773308	texiadue@ceprinet.cl	Dominica N° 257	Recoleta	77871060-9	FAT
VISUAL LATINA S.A.	Eugenia Escobar Carrasco	2314935	jeannette.ibanez@visualatina.cl	Hernando de Aguirre 1249	Providencia	99587770-8	FAT
ELECTROVENTAS LTDA.	Auditores group auditores consultores Ltda.	3192759	contacto@electroventas.cl	Santa Delia 7694	La Florida	76317590-1	FOCAL
CONELSE LTDA.	Sergio Espinosa Valenzuela	2695977	equipos.electronicos@conelse.cl	Av. Los leones 2532 Of. 401	Providencia	77772180-1	FOCAL
SERVICIOS PINGÓN CHILE LTDA.	Felipe Domínguez Villanueva	5858740	felipe@pingon.cl	Colombia 0599	Recoleta		FOCAL
CARLOS LOZANO MAQUINARIA Y CIA LTDA.	Carlos Lozano Vargas	5350206	clmaquinarias@tie.cl	Av. Tobalaba 6401	La Reina	77417720-5	FOCAL
VARNEI BUS E.I.R.L.	Cesar Vargas Neira	8593454		Eyzaguirre 663 Of. 403	San Bernardo	76369150-0	FOCAL
JUAN CARLOS NUÑEZ CASTRO	Juan Carlos Núñez Castro	5263549		Av. Tomé 0631	La Granja	14624007-0	FOCAL
PROINGAS S.A.	Pedro Iturriaga González	5545551	info@proingas.cl	Pintor Cicarelli N°575	San Joaquín	96869810-9	FOCAL
FUENZALIDA LTDA.	Fernando Araya Granifo	2116153	fernandoaraya@fuenzalida.com	Av. Padre Hurtado Central N° 694	Las Condes	99577520-4	FOCAL
AUDIT GROUP AUDITORES CONSULTORES LTDA.	RAMÓN ANTONIO ESPEJO FUENZALIDA	6323564		Miraflores N° 276 OF 53	Santiago	77248420-8	FOCAL

INGESEMAQ LTDA.	CAROLINA CALDERON RIERA	8215095		Chacabuco 052	San Bernardo	76119500-K	FOCAL
SOCIEDAD COMERCIAL E INDUSTRIAL ECOENERGY LTDA.	HUGO LOYOLA ESCUDERO	2234838	valcif@netline.cl	Av. Irarrazaval 2821 of. 1305	Ñuñoa	77913980-8	FOCAL
COMERCIAL BURTON LTDA.	MYRIAM LASTRA SEPÚLVEDA	5530620	rbulo@cburton.cl	Brigadier de la cruz 785	Las Cisterna	78965060-8	FOCAL
JUAN CARLOS ARAYA RAMÍREZ	JUAN CARLOS ARAYA RAMÍREZ	2934136		Av. Central 3747	San Joaquín	9969671-0	FOCAL
IVES CORSI ZUÑIGA	IVES CORSI ZUÑIGA	2852531		Curtiduría 7628 Las Mercedes	La Florida	14130784-3	FOCAL
DEGRAF LTDA.	JUAN PABLO PÉREZ REYES	6229276	degraf@degraf.cl	Av. Einstein 742	Recoleta	77179750-4	FOCAL
SOCIEDAD PRODIAGNÓSTICA LTDA.	VICTOR AGUIRRE ITURRIAGA	3145789		Almirante Latorre 8254	La Florida	76040480-2	FOCAL
INTECAP LTDA.	MANUEL RICARDO MUÑOZ MENDEZ	8725948	info@intecap.cl	Manuel Rodríguez N° 0219	Puente Alto	76455470-1	FOCAL
E PROJECT LTDA.	DENIN TAMBUTTI GARRIDO	3338759	dtambutti@eprojectgroup.cl	Av. Pedro de Valdivia 049 OF 302	Providencia	52000854-3	FOCAL
LESLIE DAYANE BARRA MOYA	LESLIE DAYANE BARRA MOYA	5273598		Alejandro Guzmán N°23 Local 4 C	El Bosque	15540309-8	FOCAL
DESARROLLOS DIGITALES LTDA.	LUIS GARAY SILVA	3592320		Santa María N°8330	La Cisterna	76223570-6	FOCAL
VALLE DEL ORO LTDA.	FRANCISCO JAVIER LANDAURO MARIN	2223285		Portugal 2	Santiago	80493300-K	FOCAL
HECTOR CORNEJO CARDENAS	HECTOR CORNEJO CARDENAS	8288458		Las adelfas N°12933	El Bosque	4812386-4	FOCAL
ELIZABETH XIMENA CABEZAS GALLARDO	ELIZABETH XIMENA CABEZAS GALLARDO	8598314		Covandonga 275 A	San Bernardo	8821763-2	FOCAL

2. Empresas derivadas al Patrocinador de Capital Semilla

Los proyectos de las personas y empresas que se presentan a continuación tienen diferente grado de avance pero cada uno de ellos se encuentra trabajando activamente en el desarrollo de una postulación a los fondos de capital semilla.

Empresa	Qsoft	Origen	Web
Contacto	Paulina Sepúlveda	Fono	9520802
	psepulveda@qsoft.cl	Móvil	
Avance	Cliente está definiendo alcance del proyecto a presentar. Posiblemente califique para instrumento "Apoyo a Negocios Tecnológicos" de Innova		

Empresa	SERVIC	Origen	Seminario
Contacto	Franz Díaz	Fono	235 8664
	fdiaz@servic.cl	Móvil	9275 4403
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Están preparando borrador del Formulario de presentación a Línea 2 Capital Semilla		

Empresa	Consultor	Origen	Seminario
Contacto	Katerine Araya Olave	Fono	
	katerinearayao@gmail.com	Móvil	
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Están preparando borrador del Formulario de presentación a Línea 1 Capital Semilla		

Empresa	Rodrigo Sandoval Cocq	Origen	Web
Contacto		Fono	
	rodrigo.sandovalcocq@gmail.com	Móvil	8583 3371
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Están definiendo alcance del proyecto		

Empresa	Katherine Cortez Arros	Origen	Seminario
Contacto	katherine.cortez@softcapture.cl	Fono	580 4753/30
		Móvil	
Avance	Se realizó reunión con el cliente. preparando borrador del Formulario de presentación a Línea 2 Capital Semilla		

Empresa	René Díaz Millacarís	Origen	Seminario
Contacto	millacarís@hotmail.com	Fono	6431051
		Móvil	
Avance	Se presentó el proyecto a Línea 1 Capital Semilla y fue rechazado		

Empresa		Origen	Seminario
Contacto	María Isabel García	Fono	
		Móvil	
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Están preparando presentación para acceder a instrumento de apoyo al patentamiento		

Empresa	W3CUBO	Origen	Web
Contacto	René Miranda	Fono	4279408
	rmiranda@w3.cl	Móvil	
Avance	Se realizó reunión con el cliente., pero no califica por falta de mérito innovador y escala productiva		

Empresa	ENFOQUE GLOBAL	Origen	Web
Contacto	Carlos Vásquez Monroy cvasquez@enfoqueglobal.cl	Fono	6992704
	Paseo Bulnes 209, ofic. 64	Móvil	9499 9689
Avance	Cliente está trabajando directamente con una incubadora su postulación al Capital Semilla		

Empresa	Julio Maldonado	Origen	Seminario
Contacto	jmaldonado@nisa.cl	Fono	442 3185
	El Bosque Norte 0440 Of. 1103	Móvil	9158 0384
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Cliente presentó borrador del Formulario para la Línea 1 Capital Semilla, pero se descartó el patrocinio pues el proyecto no califica.		

Empresa	IngeFlow	Origen	Seminario
Contacto	Gagarin Sepúlveda gsepulveda@ingeflow.com	Fono	672 2411
	El Bosque Norte 0440, Of. 1103	Móvil	
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Está trabajando en el borrador del proyecto para empaquetamiento de framework de auto-desarrollo de software		

Empresa	Nunatak	Origen	Concurso
Contacto	Alejandro Gallardo	Fono	419 47 83
	janrro@nunatak.ws Agustinas 853 Of. 329 *	Móvil	9999 3744
Avance	Se realizó reunión con el cliente. Están preparando borrador del Formulario de presentación a Línea 2 Capital Semilla		