

## INFORME TECNICO FINAL

### 1. Etapa 1

<b>Nº ETAPA: 1</b>	
<b>NOMBRE DE LA ETAPA:</b> <b>AUMENTO DE CAPACIDAD Y PERFECCIONAMIENTO DEL MODELO DE INCUBACIÓN</b>	
Esta etapa busca reafirmar el posicionamiento de IDEA-Incuba en el mercado, motivar el emprendimiento empresarial, tanto en la comunidad universitaria como en la comunidad regional, implementar un proceso de mejora continua del modelo de operación de la incubadora orientado hacia un programa de calidad total. Finalmente, busca diversificar y consolidar los procesos y servicios para perfeccionar y ampliar la atención de los incubados.	
<b>Fecha Inicio</b>	<b>Fecha Término</b>
01 de octubre del 2005	30 de septiembre del 2008
<b>Fecha Inicio Real</b>	<b>Fecha de Término Real</b>
01 de octubre del 2005	30 de septiembre del 2008
Logros y observaciones	<p>Después de un periodo de desarrollo y ejecución de la oferta de incubación se ha podido obtener una retroalimentación más crítica de la orientación que debe seguir IdeaIncuba en el mercado y la forma en cómo debe abordarlo estratégicamente.</p> <p>Se ha observado como la visión y la expectativa de los clientes de incubación es tan diversa como los segmentos desde dónde vienen y por tanto hay que ponderar los pros y contras de trabajar con unos y otros, para posteriormente encontrar una definición propia de lo que se busca como resultado en los proyectos incubados, que finalmente serán los resultados de la propia incubadora.</p> <p>Los segmentos atendidos actualmente y sus objetivos principales en el proceso de incubación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ESTUDIANTES: Foco en etapa de tesis o postrados; Interés en formar equipos con terceros.</li> <li>• INVESTIGADORES: Valorización de la tecnología; Propiedad intelectual y potencial de mercado; Formulación y creación de spin-offs.</li> <li>• EMPRESARIOS: Foco en desarrollo de spin-outs; Complemento con incubados; Intermediación para financiamiento.</li> <li>• PERSONAS NATURALES: Foco en profesionales o técnicos con experiencia tecnológica.</li> </ul> <p>Esta clasificación abre una serie de dimensiones para considerar la oferta que se debe hacer como incubadora.</p> <p>Debido a una definición estratégica y a lo pragmático de las operaciones la orientación hacia los proyectos que provienen desde el interior de la Universidad son más atractivos, si se tiene en consideración la visión</p>

institucional, sin dejar de lado las fuentes externas. En la práctica el 50% de las iniciativas en incubación son provenientes de propuestas del interior de la Universidad, si consideramos a estudiantes e investigadores dentro de este grupo.

A su vez, si se separan las propuestas de estos roles hemos concluido situaciones como las siguientes:

- Los Estudiantes son más concretos en sus propuestas cuando están en fases finales de sus procesos académicos, como es el caso de Memorias o Tesis de Postgrado. Antes de estas etapas las propuestas carecen de la relación con las condiciones de negocios reales y del compromiso para atender su proyecto adecuadamente en la fase de desarrollo. Si se logra establecer un plan que haga razonable la transición entre la etapa académica y los primeros pasos del negocio hay posibilidad de que como incubadora podamos tener un aporte que hacer. De lo contrario pesará el costo de oportunidad y el deseo de ganar experiencia por otros lados, como es el empleo en una empresa existente.
- Los Investigadores son un segmento interesante por la naturaleza de las ideas que generan y que potencialmente pueden ser un proyecto incubado, pero como emprendedores tienen muchas falencias de compromiso, conocimiento en gestión y costos de oportunidad. Por eso es que el foco para un proceso de incubación adecuado es hacer equipo con personas que están dispuestas a llenar las falencias mencionadas. Si se trata de innovaciones radicales provenientes de la Universidad se deben considerar los aspectos de propiedad intelectual, que implican tiempos de desarrollo para la valoración de la tecnología y estimación del potencial comercial, por lo que los tiempos de incubación en este tipo de proyectos son más largos, debido a las etapas tempranas de intervención. Además, esto es necesario para configurar la negociación que debe hacerse para que el emprendedor sea licenciatarario o pueda explotar de alguna manera la innovación que es propiedad de la Universidad.

En los segmentos externos como Empresarios y Personas Naturales la dispersión de casos posibles es más amplia aún así que clasificamos los emprendedores que son incorporados en la incubadora de entre los que están formalizados como empresarios y los que están como personas naturales al inicio. El tamaño entre los empresarios es otra dimensión a considerar y dentro de esto aparece como interesante el doble rol de los empresarios de tamaño medio que por un lado pueden ser emprendedores

que buscan reencausar su actividad principal con un nuevo emprendimiento incorporado en la empresa existente, y por otro pueden ser un soporte o complemento a empresas incubadas, actuando como clientes estratégicos, mentores, o incluso socios. Es por esto que IdeaIncuba se ha acercado a gremios que pueden ser interesantes como el de Metalmecánica, que requieren incorporar innovación al interior de sus empresas.

La conformación de la cartera con los proyectos que han ingresado en algún momento a la etapa de preincubación es la siguiente:

Estudiantes	25%
Investigadores	30%
Empresarios	8%
Personas naturales	37%
Total	100%

De esta forma el perfil de los segmentos objetivo condiciona la capacidad de trabajo y el modelo de incubación según su importancia.

En IdeaIncuba prevalece el criterio de base tecnológica e innovación para la aceptación de proyectos y en general la oferta de valor en el modelo de incubación ha sido en los últimos periodos capitalizar el conocimiento de las herramientas de apoyo conocidas para los proyectos con estas características y que ha sido la base para conformar un nicho de atención en el emprendimiento que hace que en cada canal comunicacional para cada segmento descrito apunte a esta oferta, considerando la visión del interlocutor sobre su proyecto, para poder nivelar adecuadamente sus expectativas con las de IdeaIncuba.

Por otro lado durante estos seis últimos meses del proyecto, se realizaron importantes avances en actividades de difusión con nuestro público objetivo, así como también coordinación de actividades de formación tanto para los incubados como para el staff de IdeaIncuba.

En lo referente a las actividades de difusión para posicionar a IdeaIncuba con su mercado objetivo, podemos indicar que se cumplió el plan comunicacional según presupuesto: charlas informativas sobre IdeaIncuba y sus proyectos a alumnos, investigadores de diferentes carreras de la Universidad y a la comunidad en general, también en el ámbito internacional en visitas realizadas por el staff a incubadoras en Brasil, Canadá y Alemania, además de jornadas de emprendimiento estudiantil en todas las sedes de la Universidad de Concepción con la participación de Innova Bio Bio. Todo esto, fue potenciado con la creación de nuevo material de difusión como por ejemplo la Memoria anual de IdeaIncuba, su

	<p>revista institucional, folletería, carpetas y lápices entre otros.</p> <p>En lo que respecta al sistema de gestión de proyectos a través del sistema Intranet, se encuentra en constante actualización y mejoras de los módulos de informes de gestión, proyecto y evaluación.</p> <p>Otro punto importante a destacar, tiene relación con estar constantemente mejorando y ampliando la oferta de servicios dirigida a los incubados; y para ello durante estos meses además de la búsqueda de financiamiento para la consolidación de sus empresas se ha dispuesto de los servicios de un Abogado y de un Contador para las necesidades específicas de cada empresa.</p>
--	---

### 1.1 Actividades

1.- CONSOLIDACIÓN DE CICLO DE FORMACIÓN PARA INCUBADOS Y BÚSQUEDA DE NUEVAS HERRAMIENTAS DE APLICACIÓN	Fecha de Inicio	Fecha de Término
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	Fecha inicio real	Fecha termino Real
01 octubre 2005	30 septiembre 2008	
Descripción	<p>Esto considera realizar un ciclo anual de talleres de formación en las áreas de Gestión Empresarial, Desarrollo Personal y Desarrollo Directivo.</p> <p>Además de la generación de nuevas herramientas de aplicación, para ayudar al proceso de internalización de nuevos conocimientos. Se desarrollará una Base de Datos con potenciales proveedores de capacitación en áreas de interés (negociación, resolución de conflictos, etc.); que posean prestigio a nivel nacional.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	<p>Anexo A:</p> <p>A.1 Encuesta aplicada a incubados para detectar necesidades de cursos de formación</p> <p>A.2 Curso - Taller de Negociación</p> <p>A.3 Curso de Ventas consultivas 1 y Ventas Consultivas 2</p> <p>A.4 Curso - taller de contabilidad</p>	
Observaciones	<p>Desde abril de 2008 se continuó con el Programa de Formación para incubados realizando los cursos programados de acuerdo a las necesidades detectadas en ellos a través de una encuesta aplicada en donde ellos colocaban sus necesidades en un ranking.</p> <p>Se realizó además durante septiembre encuesta de satisfacción a los incubados respecto a los servicios prestados por la Incubadora.</p>	
Hitos Actividad	1 - DESARROLLO DE TALLERES	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de 5 Talleres de formación en los 3 ámbitos, durante el año 1; 7 talleres en el año 2 y 10 el año 3.</li> <li>- Dictar en forma permanente un taller de planes de negocio, uno semestral.</li> <li>- Realizar un taller anual incorporando una herramienta informática para emprendedores.</li> </ul> <p>2 - DESARROLLO DE CONTENIDOS</p> <p>Construcción de un plan de contenidos (ej: legal, tributaria, laboral, etc) para la implementación permanente en el proceso de incubación al mes 6.</p>
Consecución Hitos	<p>1 - DESARROLLO DE TALLERES:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durante estos últimos 12 meses, se efectuaron 10 talleres, 5 ya informados y 5 nuevos que se ejecutaron desde abril de este año.</li> </ul> <p>OBTENIDO</p> <p>2 - DESARROLLO DE CONTENIDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- OBTENIDO, en permanente actualización.</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>1 - DESARROLLO DE TALLERES:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durante estos seis últimos meses del proyecto, se efectuaron 5 talleres para los incubados: taller de negociación efectiva realizado por la consultora Angüita Consultores, cuyo objetivo fue estudiar la teoría y los procesos de negociación, con el fin de saber negociar exitosamente en una variedad de situaciones; taller de ventas consultivas 1 y 2 realizado por Questor Consulting, con el propósito de ayudar a los incubados a entender los puntos de vista del cliente, para convertir las características de los productos en beneficios de acuerdo a las necesidades del cliente; taller de Contabilidad Básica realizado por el Sr. José Vega con el objetivo de dar las herramientas para que los incubados puedan saber cómo manejar su empresa desde el punto de vista contable y el taller de Presentación Efectiva, que fue realizado con el objetivo de preparar a las empresas de IdeaIncuba que participaron en las ruedas de inversiones de Expocapital (3DLYNX, Optiflamma, Cettem Instruments, ILA Limitada)</li> <li>- Como ya se informó, los talleres de planes de negocio, se efectuaron solo para convocatorias especiales, ya que por parte de los incubados no hay interés en este tipo de curso, ni tampoco se demuestra interés por cursos de herramientas informáticas.</li> </ul>

<b>2.- CREACIÓN DE LA "RED DE TUTORES UNIVERSITARIOS"</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Convocar apoyos adicionales en el capital humano existente en la Universidad y entre los socios para la captación y desarrollo de los proyectos incubados.</p> <p>Se considera la fidelización de profesores e investigadores más proclives a apoyar proyectos de empresas relacionados con IdeaIncuba.</p> <p>La forma de colaboración se entiende en la forma de apoyo en Difusión, Tutoría en proyectos incubados, Antena de Identificación de ideas de proyectos entre los alumnos y sus pares.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	<p>Anexo B</p> <p>Listado de Tutores actuales.</p>	
Observaciones	<p>La relación con los tutores es un aspecto muy dinámico en cuanto a la captación y el tener esta condición es un aspecto muy atractivo para los participantes, pues denota una condición de trabajo social y que puede generar gratificantes iniciativas de los que apoya y de abrir oportunidades de distinto tipo como son futuros negocios.</p> <p>La modalidad de pago por el apoyo ha sido un aspecto que se ha conservado restringida a casos concretos para asegurar el compromiso del tutor y porque el resultado de la asistencia es crítico.</p> <p>En otros casos la visión de una relación más estrecha en el futuro con algún incubado ha sido la motivación para estar disponible para los requerimientos de los estos.</p> <p>También el hecho de participar como tutor ha generado el interés de proponer alguna idea a la incubadora cambiando el rol a emprendedor.</p> <p>En términos de proactividad IdeaIncuba ha trabajado con el segmento de empresarios de tamaño mediano para lograr sinergias de distinto tipo, donde la tutoría de los empresarios tiene un valor muy grande. De esta forma, se ha incentivado la integración con empresarios en iniciativas como la organización de misiones al extranjero (Canadá y España) o haciendo indirectamente extensivos los beneficios que se puedan lograr para los incubados para lograr efectos positivos en distintos sentidos: conociendo a los incubados se pueden clientes potenciales de los incubados, lograr</p>	

	<p>alianzas para ser contrapartes en proyectos, complementar capacidades productivas, o finalmente desarrollar emprendimientos nuevos dentro de las empresas externas en la forma de spin-offs incubables.</p> <p>Esta relación se encuentra en rediseño constantemente y se flexibiliza la interacción con los incubados de distinta forma para lograr variantes de nuevas iniciativas conjuntas.</p> <p>Por otra parte en las diversas actividades de difusión con la comunidad empresarial, se han generado contactos para integrar la red de tutores. El trabajo se centró en potenciar la red de tutores dentro de la universidad, y potenciar la red de empresarios reconocidos en el mercado y con las Incubadoras e Instituciones visitadas en Brasil, Alemania y Canadá. Se ha reforzado el trabajo con tutores de la Red ChileGlobal, como Juan Bardina. Además, se ha continuado el trabajo con Mario Cameron y con la asesoría de expertos y tutorías por parte del contador y abogado que trabajan con IDEAINCUBA.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - CAPTACIÓN DE TUTORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tener un tutor representante de 6 facultades más representativas al finalizar el primer año.</li> </ul> <p>2 - EVENTOS CON TUTORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar trimestralmente una reunión-desayuno con los integrantes de la "Red de Tutores", para la presentación de nuevas ideas de sus facultades o departamentos, y revisión de avances con proyectos incubados asignados.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - CAPTACIÓN DE TUTORES, Obtenido</p> <p>La lista actual de tutores captados y comprometidos a la fecha se expone en el Anexo mencionado arriba.</p> <p>En esta lista se exponen aquellos con los que ha habido actividad periódica y algunos que han sido muy útiles en intervenciones puntuales por su experiencia en ciertos temas.</p> <p>El proceso de invitación a nuevos tutores y colaboradores es permanente, y si bien no hay un método único para convocar tutores esta lista está creciendo constantemente en las diversas fuentes definidas, que son Empresarios, Académicos, y Externos, que son las personas que por sus funciones e historia son relevantes para la asistencia a los incubados.</p> <p>2 - EVENTOS CON TUTORES, Obtenido</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La interacción con los tutores es derivada a través de las necesidades que se plantean a partir de las necesidades de los</li> </ul>

	<p>incubados y la parte proactiva en la relación con los tutores institucionales (universidad) se ha articulado por medio de eventos y charlas que muestren la actividad de IdeaIncuba permitiendo sensibilizar tanto a futuros emprendedores como a los académicos que se transforman en facilitadores o antenas para la futura captación, la promoción y la asistencia a los proyectos directamente.</p> <p>Esta relación no está estructurada y se ha realizado periódicamente a partir de un plan de "barrido" interno en la Universidad, que obedece a las señales que se van recogiendo de distintas fuentes. En el futuro esta actividad promocional para captación de proyectos y apoyo de tutores será estructurada de forma permanente.</p>
Observaciones Hitos	<p>No se plantean cambios en la modalidad de acceso a las tutorías. Estas se canalizan a través de los ejecutivos de proyecto y son registradas en el sistema intranet.</p>

<b>3- CREAR Y REFORZAR MEDIOS DE DIFUSIÓN ADECUADOS</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Desarrollar una plataforma comunicacional con el entorno, de modo de generar acercamiento de los emprendedores con las oportunidades disponibles. Además de posicionar a IDEA-Incuba como apoyo al emprendimiento al interior de la Universidad. Para esto se plantea la elaboración de un medio impreso y con soporte digital en la Web de IDEA-Incuba, de información relevante para los segmentos objetivos, a los cuales va dirigido. Esto significa una Actualización mensual y mejoras permanentes de la Web de IDEA-Incuba.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	<p>Anexo C                      Edición Nº1 Revista Institucional                      Edición Nº 1 Revista Formato PDF para Sitio Web                      Maqueta Edición Nº 2 Revista Institucional                      Edición Memoria institucional                      Maqueta Sitio Web IdeaIncuba                      Video Institucional IdeaIncuba</p>	

	<p>Recortes de información salida en los medios</p> <p>Notas publicadas en Sitio Web</p>
Observaciones	<p>Durante este periodo, se ha continuado con el apoyo de la periodista Cecilia Figueroa, que ha permitido terminar con la alta rotación de los periodistas. Se incluye como actividad permanente habilitando un espacio físico donde trabaja con supervisión directa de lunes a viernes.</p> <p>En cuanto al cambio de imagen Web y de difusión de la Incubadora, la empresa ya desarrolló el nuevo sitio, el que está siendo alojado a medio de prueba en el sitio <a href="http://www.bionodo.net/ideaincuba">www.bionodo.net/ideaincuba</a></p> <p>El material de publicidad ya se ha entregado con aceptación conforme, que incluye papelería, lápices y Revista, de la que sólo falta la última edición.</p> <p>El video institucional y la Memoria también han sido entregados conformes.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - REVISTA INSTITUCIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lanzamiento - el mes 12- de primera edición de Revista de la Incubadora (de edición semestral)</li> </ul> <p>2 - ACTUALIZACIÓN WEB</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor contenido de información en la Web en idioma inglés al mes 6 (Descripción de proyectos incubados y guía del emprendedor)</li> </ul> <p>3 - BD PARA DIFUSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de base de datos de prensa, para comunicados – lista al mes 3- y envío de información de diversas actividades que realice la Incubadora, para difusión y convocatoria.</li> </ul> <p>4 - DIFUSIÓN INTERNA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicación de noticias en todos los ejemplares de la Revista I+D de la Universidad de Concepción, periodicidad cuatrimestral.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - REVISTA INSTITUCIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Distribución Masiva de edición 1 de Revista de IdeaIncuba.</li> <li>-En imprenta edición 2 de la Revista y edición 3 en desarrollo.</li> </ul> <p>2 - ACTUALIZACIÓN WEB</p> <p>La propuesta seleccionada ya está alojada en el sitio de Bionodo, como medio de prueba, a la espera de ser subida con las últimas modificaciones.</p> <p>3 - BD PARA DIFUSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- OBTENIDO</li> </ul>

	<p>4 - DIFUSIÓN INTERNA - OBTENIDO</p> <p>5.- VIDEO CORPORATIVO - OBTENIDO</p> <p>6.- MEMORIA -OBTENIDO</p> <p>7.-DIFUSIÓN EXTERNA -OBTENIDO</p>
Observaciones Hitos	<p>Aunque los contenidos de la última edición de la Revista ya se han ido desarrollando, se programó su distribución para Diciembre, para respetar los tiempos entre cada edición.</p> <p>Se seguirá participando del programa "Hagamos Empresa" del canal TVU, en forma periódica, de modo de tener una aparición mensual de Junio a Diciembre.</p> <p>BD está en permanente actualización, ahora se encuentra unificada y por temática, para realizar filtros de acuerdo a la información a enviar o evento que se quiera realizar.</p> <p>En cuanto a la difusión interna, se considerarán también las apariciones en la revista Panorama UDEC, I+D y otros medios de comunicación de forma periódica.</p>

<b>4.- DESARROLLO DE UN MODELO DE EVALUACIÓN DE PERFIL EMPRENDEDOR.</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	En ejecución
Descripción	<p>Con el objeto de identificar oportunamente un adecuado perfil emprendedor de los proponentes, se desarrollará un modelo basado en experiencias nacionales e internacionales.</p> <p>Este modelo, complementará al actual proceso de selección, con la finalidad de detectar si existen o no los atributos necesarios para llevar a cabo el proyecto.</p> <p>Para esto se realizará el trabajo en conjunto con académicos de la Universidad del área de Psicología, a través de investigaciones entre los incubados, emprendedores del entorno y estudiantes.</p>	
Grado de Avance	100 %	
Anexo	<p>Anexo D</p> <p>Diseño de la metodología para la evaluación de capacidades emprendedoras</p>	

Observaciones	Se contrató a la empresa Klima Emprende, para que desarrollara un modelo para evaluar las capacidades emprendedoras de los incubados. El instrumento fue entregado y se está en el proceso de aplicación del instrumento en forma especial entre los incubados.
Hitos Actividad	1 - GENERACIÓN MODELO EVALUACIÓN - Identificación de atributos de un emprendedor, a fin del mes 5. - Reuniones con expertos en el área, para establecer métodos de trabajo, y objetivos del estudio, a fines del mes 7. - Resultados del estudio de perfil emprendedor, al final de la etapa.
Consecución Hitos	1 - GENERACIÓN MODELO EVALUACIÓN - Identificación de atributos de un emprendedor, a fin del mes 5: OBTENIDO - Reuniones con expertos en el área, para establecer métodos de trabajo, y objetivos del estudio, a fines del mes 7: OBTENIDO - Resultados del estudio de perfil emprendedor, al final de la etapa: EN PROCESO
Observaciones Hitos	Actualmente IdeaIncuba se encuentra reforzando el modelo de evaluación de capacidad emprendedora de los incubados con la asistencia de la empresa Klima Emprende, especializada en diseño de metodologías y capacitación en relación con la aplicación y evaluación de modelos probados, a partir de un taller que se realizó con incubados y el staff. El instrumento está en proceso de aplicación a los preincubados con la asistencia de una especialista de la empresa para esta etapa de puesta en marcha de la evaluación y se pretende aplicarla a todos los emprendedores que deseen iniciar un proyecto en IdeaIncuba.

<b>5.- EVALUACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN EQUIPO EJECUTIVO</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Realizar evaluación y nueva descripción de cargos para cada uno de los miembros del staff.</p> <p>Aplicar modelo de gestión por competencias, para la evaluación de desempeño del staff, en donde se evalúan competencias: funcionales y conductuales, y también por ámbitos: productividad y eficiencia, interacción con incubados, y efectividad.</p> <p>Las mediciones serán periódicas (semestral), y los resultados serán analizados por el Equipo Gestor de la Incubadora y el presidente</p>	

	del Consejo Directivo.
Grado de Avance	100%
Anexo	Anexo E Planilla de avance metas generales por equipo (periodo del proyecto informado)
Observaciones	Continúa aplicación de modelo de evaluación del personal, poniendo acento en aspectos cualitativos más que cuantitativos debido a la carga de actividades en ejecución que han obligado a dividir actividades entre todos los miembros del staff relativas a difusión y marketing, lo cual bajará en intensidad al finalizar el periodo actual del proyecto comprometido con InnovaChile..
Hitos Actividad	<p>1 - GENERACIÓN MODELO DE EVALUACIÓN EQUIPO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nueva descripción de cargos, al mes 2.</li> <li>- Documento final de evaluación de desempeño, al mes 2.</li> <li>- Generación planilla de evaluación, al mes 3.</li> </ul> <p>2 - APLICACIÓN, EVALUACIÓN Y RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación de las primeras mediciones, al mes 4.</li> <li>- Entrega de resultados al Equipo Gestor y presidente del Consejo Directivo, mes 5.</li> <li>- Pronunciamento por parte del Consejo Directivo, sobre los resultados de las evaluaciones de desempeño.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - GENERACIÓN MODELO DE EVALUACIÓN EQUIPO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción de cargos: OBTENIDO</li> <li>- Documento final de evaluación de desempeño: OBTENIDO</li> <li>- Generación planilla de evaluación: OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - APLICACIÓN, EVALUACIÓN Y RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación de las primeras mediciones: realizada por la evaluación de metas del equipo e individuales en función de las actividades del Proyecto Continuidad Incubadora. OBTENIDO</li> <li>- Entrega de resultados al Equipo Gestor y presidente del Consejo Directivo: OBTENIDO en relación al estado de avance de las metas de proyectos.</li> <li>- Pronunciamento Consejo Directivo: OBTENIDO</li> </ul>
Observaciones Hitos	De acuerdo a lo expuesto en informe anterior se continúa utilizando el cuadro de seguimiento de actividad de proyectos levantados y en proceso como indicador del cumplimiento de las actividades comprometidas en el proyecto original sin embargo, y como lo informado al directorio la lectura de estos indicadores muestra que las metas fijadas al inicio del proyecto en cuanto a la cantidad de proyectos levantados y atendidos eran difíciles de

	<p>obtener por lo que se modifican los parámetros para medir resultados.</p> <p>Las funciones del staff fueron redefinidas con la salida de la Srta. Maricarmen Torres y la incorporación de la Sra. Patricia Aballay como Ingeniero de Proyectos con especialización en el procesamiento de la información de gestión.</p> <p>La aplicación del modelo de evaluación está en proceso de sistematizar los resultados.</p>
--	---

<b>6.- GENERACIÓN DE PLATAFORMA DE INCUBACIÓN VIRTUAL</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Existe una creciente llegada de proyectos de otros puntos alejados de la provincia, ya sea de distintas regiones como de localidades dentro de la región pero alejadas de la capacidad de atención de la incubadora.</p> <p>La interacción con estos proyectos no se puede realizar de forma adecuada como es en el caso presencial y la estructura para abordar los contenidos y pasos del proceso de incubación, que pasan por la construcción de un plan de negocios y el trabajo puntual en distintos aspectos de la nueva empresa se considera que una solución de tecnologías de información permite explotar las capacidades de la incubadora a distancia en forma muy eficiente.</p>	
Grado de Avance	0%	
Anexo	No hay	
Observaciones	<p>Las dificultades en el desarrollo de una plataforma virtual se generaron en el retraso de la definición de un modelo adecuado a las necesidades de IdeaIncuba que se pudieran encontrar en alguna aplicación que se conociera oportunamente y que se pudiera desarrollar con esfuerzos razonables de dedicación de parte del staff de IdeaIncuba.</p> <p>Inicialmente ya se había iniciado un desarrollo informático que se tuvo que dejar en una etapa intermedia de implementación porque la solución planteada no ofrecía las prestaciones de funcionalidad requeridas y no aseguraba tampoco la estabilidad buscada.</p> <p>La solución encontrada fue una aplicación de e-learning que contaba con todas las funcionalidades requeridas, las cuales fueron</p>	

	<p>planteadas de la siguiente forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación y registro del perfil base del proyecto.</li> <li>• Construcción del plan de negocios</li> <li>• Soporte técnico e-learning</li> <li>• Soporte en comunicaciones</li> <li>• Seguimiento de documentos</li> <li>• Descarga de documentos</li> <li>• Administración y registro del perfil del usuario (portafolio)</li> <li>• Administración de agendas y alarmas en los procesos</li> <li>• Control de la secuencia de hitos del proyecto (check-list)</li> </ul> <p>Finalmente no se pudo implementar la solución propuesta debido a que InnovaChile no autorizó la adquisición de la plataforma y su adaptación, debido a que el oferente era el Programa de Educación a Distancia de la Universidad de Concepción y se entendió que correspondía a una contratación propia, por corresponder a la misma razón social a la que pertenece IdeaIncuba.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - PREPARACIÓN Y PLATAFORMA FINALIZADA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recopilación de requerimientos básicos del sistema, al mes 5.</li> <li>- Preparación de contenidos, al mes 7.</li> <li>- Diseño lógico del sistema al mes 7.</li> <li>- Diseño físico del sistema al mes 9.</li> </ul> <p>2 - MARCHA BLANCA PLATAFORMA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicaciones computacionales prototipo al mes 11.</li> <li>- Sistema probado y funcionando al mes 12.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - PREPARACIÓN Y PLATAFORMA DESECHADO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recopilación de requerimientos básicos del sistema: DESECHADO</li> <li>- Preparación de contenidos: DESECHADO</li> <li>- Diseño lógico del sistema: DESECHADO</li> <li>- Diseño físico del sistema: DESECHADO</li> </ul> <p>Corresponde</p> <p>2 - MARCHA BLANCA PLATAFORMA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicaciones computacionales prototipo: DESECHADO</li> <li>- Sistema probado y funcionando: DESECHADO</li> </ul>
Observaciones Hitos	No hay

<b>7.- IMPLEMENTACIÓN DE ESPACIOS COMPARTIDOS Y REMODELACIONES EDIFICIO IDEA-INCUBA.</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2005	30 septiembre 2008
			<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
			01 marzo 2006	30 septiembre 2008
Descripción	<p>La infraestructura de la incubadora se verá mejorada con la construcción de espacios adicionales al edificio existente correspondientes a un auditorio para 60 personas, habilitado para videoconferencias, espacio cubierto para eventos, y hall de acceso ampliado. En total son 240 m2 de espacios comunes disponibles para los incubados.</p> <p>El uso de estos espacios será compartido con el proyecto Emprendo.</p>			
Grado de Avance	100%			
Anexo	No hay			
Observaciones	<p>Las necesidades de equipamiento, se realizaron en función del aumento en el número de emprendedores en situación de preincubados y además del número de tutores trabajando con cada uno de ellos. Por lo tanto, se necesitaba contar con una sala exclusiva para los preincubados y/o tutores que necesitaran un espacio de trabajo de manera temporal, además de efectuar las reparaciones propias del caso.</p> <p>Como la infraestructura de la Incubadora, la parte externa sufrió deterioros durante este invierno, por lo que hubo que realizar algunos arreglos menores en cuanto a mejorar la fachada de la misma. Con respecto al cambio del techo de la Incubadora, será gestionado por la propia Universidad.</p>			
Hitos Actividad	<p>1 - ADQUISICIÓN EQUIPAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adquisición de equipos para habilitación de auditorio, desde el mes 1 al 4.</li> <li>- Adquisición de mobiliario oficinas, desde el mes 1 al 4.</li> <li>- Adquisición de central telefónica, desde el mes 1 al 4.</li> <li>- Adquisición de equipos computacionales y redes, desde el mes 1 al 4.</li> <li>- Adquisición de infraestructura de telecomunicaciones, desde el mes 1 al 4.</li> </ul>			
Consecución Hitos	<p>1 - ADQUISICIÓN EQUIPAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auditorio: OBTENIDO</li> <li>- Mobiliario: OBTENIDO</li> </ul>			

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Central: NO OBTENIDO</li> <li>- Equipos: OBTENIDO</li> <li>- Infraestructura telecomunicaciones: OBTENIDO</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>En esta actividad, no se adquirió la Central Telefónica, ya que no fue necesario debido a que la Universidad modificará su sistema de comunicaciones a través de la incorporación de tecnología IP. A pesar de ello, fue necesario adquirir equipos de teléfonos para los miembros del equipo IdeaIncuba, ya que debido a fallas técnicas, fue necesario remodelarlos.</p>

<b>8.- IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN GRADUA2</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>El objetivo principal es establecer procedimientos adecuados, para satisfacer las necesidades de las empresas graduadas, además de la realización de mediciones semestrales de las empresas, para el control de gestión de IDEA-Incuba.</p> <p>Además de otorgar un sello de pertenencia a un grupo privilegiado de empresas que han sorteado con éxito el proceso de formar y poner en marcha una empresa.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	<p>Anexo F</p> <p>Registro actualizado de empresas graduadas</p>	
Observaciones	<p>Se reestructura la metodología a utilizar para medir el desempeño de las empresas egresadas, principalmente porque luego de una reunión directa con 5 empresas entrevistadas de manera individual, se concluye que la evaluación de su gestión se puede realizar a través de indicadores cuantitativos y que lo que se requiere es más bien acciones concretas de apoyo y contacto con IdeaIncuba. En base a esto mismo, se efectuaron contactos con los egresados y con aquellas empresas incubadas a punto de cumplir su ciclo, para determinar aspectos que consideren importantes de incorporar a GRADUA2.</p>	
Hitos Actividad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. BD GRADUADOS <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de base de datos de graduados, en el mes 4.</li> </ul> </li> <li>2. GENERACIÓN INSTRUMENTO DE CONTROL Y PRIMERAS APLICACIONES</li> </ol>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de registros de información de control, en el mes 6.</li> <li>- Realización de las primeras mediciones a partir del mes 8.</li> </ul> <p>3. LANZAMIENTO Y EVENTOS GRADUA2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de evento de lanzamiento de GRADUA2 en el mes 3.</li> <li>- Realización de encuentros GRADUA2, empresarios e incubados, uno anual.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1. BD GRADUADOS: OBTENIDO</p> <p>2. GENERACIÓN INSTRUMENTO DE CONTROL Y PRIMERAS APLICACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro: OBTENIDO</li> <li>- Mediciones: OBTENIDO</li> </ul> <p>3. LANZAMIENTO Y EVENTOS GRADUA2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lanzamiento: OBTENIDO A TRAVÉS DE EVENTO CON INCUBADOS</li> <li>- Encuentros: OBTENIDO A TRAVÉS DE REUNIONES INDIVIDUALES</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Esta actividad se ha enfocado a trabajar de manera personal con cada egresado, cuyo procedimiento se describe según necesidades de la empresa. Se realiza una reunión semestral con cada una de las empresas, registrada en una ficha de trabajo individual según carta gantt y avances.</p> <p>Con respecto al evento Graduados, se hizo un evento masivo anual donde se convocaron a todos los incubados en diferentes etapas para dar a conocer avances de IdeaIncuba y formas de apoyo para cada etapa.</p> <p>Según sus requerimientos, los encuentros con incubados actuales y/o tutores no ha sido una necesidad explícita que nos indique la prioridad de esa acción. Pero independiente de ello, se continúan invitando a los cursos de formación y charlas de expertos, pero con una nula participación.</p>

<b>9.- INCORPORACIÓN DE NUEVOS MÓDULOS AL SISTEMA DE INTRANET PARA GESTIÓN DE IDEA-INCUBA</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>En lo referente a la incorporación de tecnologías de información como un elemento de diferenciación; se seguirá en la incorporación de una mayor cantidad de procesos internos (por ejemplo la plataforma de planes de negocios con interacción incubado-ejecutivo) o de interrelación entre los miembros del equipo de</p>	

	<p>IDEA-Incuba, de modo de automatizar y formalizar adecuadamente la actividad de administración y de operaciones.</p> <p>En esta etapa se incorporarán elementos adicionales a la plataforma que ya se creó durante el año 2004 y que se perfeccionará en los periodos siguientes, en función de los objetivos de certificación que también se persiguen en esta propuesta. Para esto se implementarán sistemas que corren en Internet de modo de facilitar el acceso al equipo desde cualquier punto y favorecer los espacios colaborativos de trabajo con el staff y los incubados.</p>
Grado de Avance	100%
Anexo	Anexo G: Estructura del diseño lógico
Observaciones	<p>Tal como se describió en los informes anteriores se encuentra operativa completamente la aplicación intranet de IdeaIncuba, habiendo resuelto ya una serie de problemas-</p> <p>A esta fecha se cuenta con una documentación completa de la aplicación y la estructura ya está depurada de acuerdo a la funcionalidad requerida.</p> <p>Además, existe la posibilidad de exportación de datos para obtener información distinta de la que se encuentra predeterminada en los reportes del sistema.</p> <p>La parte de interacción entre los incubados y la incubadora es una aplicación que fue considerada para ser desarrollada dentro de la aplicación de incubación virtual, y que como se menciona en el apartado correspondiente, no se pudo ejecutar por condiciones administrativas entre InnovaChile y la U de Concepción.</p> <p>Toda la información que se genera hoy sobre las operaciones de IdeaIncuba se genera a partir de esta plataforma.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - DISEÑOS LÓGICO Y FÍSICO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño lógico del sistema al mes 4.</li> <li>- Diseño físico del sistema al mes 6.</li> </ul> <p>2 - ACTUALIZACIÓN SISTEMA Y MARCHA BLANCA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicaciones computacionales prototipo al mes 9.</li> <li>- Sistema probado y funcionando al mes 12.</li> </ul>
Consecución Hitos	1 - DISEÑOS LÓGICO Y FÍSICO

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño lógico del sistema: OBTENIDO</li> <li>- Diseño físico del sistema: OBTENIDO</li> <li>2 - ACTUALIZACIÓN SISTEMA Y MARCHA BLANCA</li> <li>- Aplicaciones computacionales prototipo: OBTENIDO</li> <li>- Sistema probado y funcionando: OBTENIDO</li> </ul>
Observaciones Hitos	Sistema funcionando y documentado.

<b>10.- INTERMEDIACIÓN PARA CONSEGUIR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS EN CONDICIONES ESPECIALES PARA LOS INCUBADOS.</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Se desarrollará una campaña para activar convenios con los incubados y oferentes de productos y/o servicios de interés, para acceder a condiciones más favorables.</p> <p>En general se trata de necesidades que tienen los incubados y que son muy comunes en todas las empresas que se están creando. Entre estos se pueden mencionar medios de promoción y difusión, agencias de publicidad, cursos de inglés, imprentas, insumos de oficina, entre otros.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	No hay	
Observaciones	Se ha continuado en la búsqueda de productos y/o servicios en condiciones favorables para los incubados, y se ha privilegiado a aquellos que efectivamente satisfagan las necesidades de la mayoría de las empresas, entre esas necesidades están el tener contactos con empresas consultoras para el desarrollo de estudios de mercado y planes de negocios por ejemplo o para la protección de marcas o patentamiento, además de los servicios operativos y logísticos.	
Hitos Actividad	1 - LOGRAR CONVENIOS - Cinco convenios logrados con terceros durante el primer año.	
Consecución Hitos	1 - LOGRAR CONVENIOS - Cinco convenios: Almuerzos: Madre Mía, Papelería y diseños: Artes & Comunicación, Telefonía e Internet: ENTEL PCS; Fotocopias y Traslados. Convenios de apoyo empresarial: para trámites de protección de marca o patentamiento: UPI Unidad de Propiedad Industrial de la Universidad de Concepción, realización de estudios de mercado y planes de negocios: algunas consultoras (Margarita Sepúlveda,	

	Exigo Limitada, Silvia Gascón, Cámara de Producción y Comercio de Concepción).
Observaciones Hitos	<p>Luego del proceso de negociación de convenios, se concluye que los cinco adquiridos, están orientados a satisfacer necesidades de servicios generales y logísticos. El interés se ha visto reflejado en las Instituciones Financieras para ofrecer diversos productos a las empresas incubadas y egresadas. Bancos contactados: Banco del Desarrollo, Banco de Chile, Banco Santander Santiago, quienes a través de sus ejecutivos contactan directamente a cada empresa interesada.</p> <p>Considerando que algunos proyectos presentados al financiamiento de capital semilla donde Innova Bío Bío solicita tomar las medidas adecuadas para la protección de la marca o tramitar el patentamiento, se ha llegado a un acuerdo con la Unidad de Propiedad Industrial (UPI) de la Universidad de Concepción con el objetivo de que los proyectos presentados por la Incubadora tienen un descuento en el valor del servicio solicitado.</p> <p>Para la realización de los estudios de mercado y planes de negocios que se requieren en el desarrollo de la línea 1 de capital semilla se dispone de una base de datos con empresas consultoras que ya han trabajado anteriormente y que continúan trabajando con la incubadora en diferentes proyectos por lo que se ha logrado precios especiales en el desarrollo de dichos estudios.</p>

<b>11.- OPERACIÓN CONSEJO DIRECTIVO</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	04 enero 2006	30 septiembre 2008
Descripción	Ya se realizó un Reglamento Interno, que regula las actividades del Consejo Directivo, en donde se indican las funciones, responsabilidades y número de sesiones por año. Este reglamento deberá ser aprobado por el Consejo.	
Grado de Avance	95%	
Anexo	Anexo H Actas de reuniones de directorio	
Observaciones	La operación con el directorio se ha dado en el marco de atención a iniciativas puntuales donde se ha dado una participación más directa de los directores en las operaciones de la incubadora, más que en reuniones estructuradas mensualmente.	

	<p>Además, se ha trabajado activamente con los directores en la estrategia para posicionar la actividad de IdeaIncuba en el futuro y su modelo de sustentación económica. De esta manera se ha trabajado con miembros del consejo directivo en la búsqueda de contrapartes para la postulación a proyectos de financiamiento público en actividades donde la misión de IdeaIncuba es pertinente, siendo en algunos casos las propias empresas o instituciones a las que pertenecen las que son acompañantes en las postulaciones. Tal es el caso de la postulación al proyecto de Spin-offs Corporativos de InnovaChile, donde se trabajó con los Sres. Daniel González para incorporar a la siderúrgica Huachipato del grupo CAP, Erich Schaub para incorporar a Schaub SAIC, y al Sr. Leoncio Toro de la CPCC (Cámara de Producción y Comercio de Concepción) para abrir comunicación con otras empresas de la zona.</p> <p>De la misma forma ha ocurrido con proyectos como Multibiotec, Plataforma Internacional de negocios en Biotecnología, operado en asociación con la CPCC.</p> <p>Los miembros del Directorio participan activamente en la evaluación de perfiles de proyectos, y además se somete a su aprobación el ingreso de nuevos proyectos y cambios de estado. La comunicación se realiza via email o telefónicamente.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - REGLAMENTO OPERATIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprobación Reglamento Interno Consejo Directivo.</li> </ul> <p>2 - SESIONES MENSUALES DEL CONSEJO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de sesiones mensuales (excepto períodos festivos).</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - REGLAMENTO OPERATIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - SESIONES MENSUALES DEL CONSEJO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- OBTENIDO PARCIALMENTE, se realizan reuniones de acuerdo a la disponibilidad del directorio que es siempre variable mes a mes.</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Respecto de las sesiones mensuales del Directorio no se han realizado por dificultades en la coordinación.</p>

## 1.2 Resultados

<b>Resultado Etapa 1</b>	
<p>1 - NUEVO MODELO DE MEDICIÓN DE DESEMPEÑO STAFF INCUBADORA, 30 abril 2008</p> <p>Este nuevo modelo, incluirá descripción de cargos, indicadores de desempeño, basado en el modelo de gestión por competencias. Los resultados de la medición serán entregados al Consejo Directivo, para su análisis y toma de decisiones.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>2 - PLAN GRADUA2, 30 de abril 2008</p> <p>Considera la creación y planificación de este plan, realización de evento de lanzamiento y difusión.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>3 - RED DE TUTORES UNIVERSITARIOS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Creación de la Red de tutores Universitarios, otorgar identidad a dicha red, para motivar a sus participantes. Contar con un tutor por facultad, seis facultades durante el primer año.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>4 - PLATAFORMA DE INCUBACIÓN VIRTUAL, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Implementar la plataforma propuesta para la incubación virtual, iniciando su marcha blanca a fines de la etapa.</p>	<b>OBTENIDO PARCIALMENTE</b>
<p>5 - HABILITACIÓN DE ESPACIOS COMPARTIDOS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Considera la adquisición de equipos para habilitación de los espacios comunes (240 m2) y la remodelación de parte de la infraestructura del edificio actual de IDEA-Incuba</p>	<b>OBTENIDO</b>

## 2. Etapa 2

<b>Nº ETAPA: 2</b>	
<b>NOMBRE DE LA ETAPA:</b> <b>RECEPCIÓN, SEGUIMIENTO Y GRADUACION DE INCUBADOS, Y ACTIVIDADES PERMANENTES</b>	
<p>Esta etapa es transversal a todo el proyecto, y trata de la actividad permanente de IDEA Incuba. Se buscará aumentar el número de proyectos captados para inicio del proceso de preincubación, formalizar el proceso de graduación, incorporando nuevos indicadores para todo el proceso, aumentando la calidad y la cantidad de servicios prestados a los incubados: creación y formalización de las empresas, entre otros.</p> <p>Por otra parte incluye la búsqueda de financiamiento para la cartera de proyectos de IDEA-incuba.</p>	
<b>Fecha Inicio</b>	<b>Fecha Término</b>
01 de octubre del 2005	30 de septiembre del 2008
<b>Fecha Inicio Real</b>	<b>Fecha de Término Real</b>
01 de octubre del 2005	30 de septiembre del 2008
Logros y observaciones	<p>Después de analizar la historia reciente de IdeaIncuba hemos concluido que las acciones dirigidas a los distintos segmentos objetivo definidos como de interés, tanto para marketing como de operación en los proyectos incubados, pueden llegar a ser sustancialmente distintas y por lo tanto se debe priorizar en función de las expectativas propias y de los emprendedores, los cuales fueron clasificados dentro de estos cuatro grupos: Estudiantes, Investigadores y Académicos, Empresarios y Personas naturales.</p> <p>De esta forma la configuración de las acciones de promoción y de la oferta a cada segmento se realiza en función de la evaluación preliminar de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapas desde la que se aborda la iniciativa de emprendimiento. En los casos de resultados de investigación normalmente se encuentra la necesidad de validación en el estado del arte y los temas de propiedad intelectual son relevantes. En el caso de los estudiantes se debe abordar desde la etapa de construcción de un prototipo que valide la oferta. Cuando son fuentes externas de emprendimiento como son las personas naturales o empresas vienen más avanzados en sus propuestas y el foco se basa más en la validación comercial.</li> <li>• Tiempos de desarrollo de cada uno. La validación técnica o la vigilancia tecnológica es muchas veces la piedra de tope para confirmar si un proyecto es factible o no, desde el punto de vista de</li> </ul>

	<p>la evaluación, por lo que los tiempos asociados a la etapa de evaluación preliminar son más largos y requieren servicios y recursos específicos para esta etapa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficio en imagen y económico. A veces el beneficio para la incubadora estará más centrado en mostrar que se trabaja en un proyecto de ciertas características como son fuerte base tecnológica y de innovación pero con tiempos de desarrollo más largos, que el beneficio de ingreso de recursos por los modelos de negocio vigentes. Aquí el beneficio es una imagen que permite posicionar mejor el rol de la incubadora en la comunidad de emprendimiento e innovación del país.</li> <li>• Cuál es el mecanismo de sustentación en el desarrollo del proyecto. Ciertos segmentos tienen costos de oportunidad importantes o no tienen los recursos para sustentarse mientras el proyecto está en fase de desarrollo conceptual hasta generar logros concretos que lo hagan atractivo a terceros y por tanto gane valor como tal. Por lo que es necesario evaluar la conveniencia de invertir recursos y tiempo en segmentos que son altamente volátiles en compromiso como es el caso de los estudiantes.</li> <li>• Cuáles son los mecanismos de atracción. El marketing directo es el que tiene la efectividad más alta y obviamente los canales de difusión del mensaje de invitación a la incubación van a ser distintos para cada segmento. Las iniciativas de promoción son analizadas también calculando cuáles son los efectos en atracción de nuevos incubados y el aporte en imagen que se genera en cada actividad.</li> <li>• Cuáles son los atractivos de la oferta en cada caso. Los principales criterios de selección de proyectos en IdeaIncuba son la innovación y la base tecnológica, lo cual en mayor o menor grado implica una relación con mercados complejos y mayor grado de riesgo. La oferta debe ser adecuada para transitar por la etapa de consolidación de los proyectos en forma efectiva y disminuyendo al mínimo la exposición del emprendedor a ese riesgo, por medio de servicios que apunten en esa dirección rápidamente. La oferta debe irse reinventando constantemente para agregar estos nuevos servicios y debe analizarse el costo de hacerlo con la recepción que tienen estos en los distintos segmentos para definir su vigencia en el tiempo o descartarlos oportunamente. Así la retroalimentación con los incubados es vital para hacer esta evaluación.</li> </ul> <p>Por lo tanto, el diseño de los mecanismos de captación y operación con los proyectos está en constante rediseño en relación con el manejo de las</p>
--	--

	<p>variables que se reconocen presente en el entorno de la incubación.</p> <p>Sin embargo, se han realizado actividades de promoción de la incubadora y sus resultados en los segmentos de estudiantes e investigadores de la UDEC, como parte de la estrategia más activa que se ha adoptado para aumentar el número de postulaciones.</p> <p>Además se planificó una serie de actividades de sensibilización con los estudiantes e investigadores, con la finalidad de levantar potenciales proyectos, y tutores para la red.</p> <p>Relacionado con el segmento estudiantil, se ha potenciado la difusión de las actividades de IdeaIncuba a través de diversas coordinaciones con organizaciones estudiantiles a nivel nacional e internacional. En cuanto a los Concursos para fomento de ideas en estudiantes, no se realizó sino que se optimizaron los esfuerzos en actividades de difusión en general para con los diferentes públicos objetivos. Con respecto a la difusión interna de IdeaIncuba se han realizado charlas informativas en el Centro de Biotecnología, Facultad de Farmacia, Ingeniería Aeroespacial entre otros.</p> <p>Por otra parte, IdeaIncuba sigue participando en actividades del Programa Regional de Incubación de Negocios, con CDEUBB e INETEC, actualmente participando de cuatro actividades año 2008: Evento con Inversionistas, Desayunos Temáticos con la Comunidad, Programa de Difusión por el Canal TVU, planificación de actividades estratégicas año 2009.</p> <p>En lo referente a la vinculación con entidades extranjeras, IdeaIncuba mantiene una estrecha colaboración con los países como Canadá, Francia, Alemania, España y Brasil. Esto permitió que el staff visitara Incubadoras en algunos de esos países.</p> <p>La búsqueda de financiamiento sigue en forma permanente principalmente con postulaciones a</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Capital semilla y</li><li>➤ Como Patrocinadores en las versiones del Concurso de Innovación Emprendedora de Innova Bío Bío</li><li>➤ Como Patrocinadores en nueva línea de financiamiento como proyectos de Tesis de pre y pos grado y compra de equipamiento para Pymes por ejemplo.</li><li>➤ Preparación y presentación de proyectos de la Incubadora a redes de inversionistas del país.</li></ul>
--	---

## 2.1. Actividades

1.- ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN CON LA COMUNIDAD	Fecha de Inicio	Fecha de Término
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	Fecha inicio real	Fecha termino Real
01 octubre 2005	30 septiembre 2008	
Descripción	<p>La finalidad es dar a conocer el trabajo que la incubadora ha realizado y los resultados obtenidos durante los tres primeros años de operación; además de las actividades que ya se encuentran planificadas para este 2005.</p> <p>Se generará a partir de un diagnóstico de los tres primeros años de operación, un nuevo Plan de difusión, con la finalidad de acercar la oferta de la Incubadora a los segmentos objetivos, y fortalecer la relación de la Incubadora con su medio externo y al interior de la Universidad, (para la captación de proyectos de origen interno). Este plan incluirá las diversas actividades que IDEA-Incuba realizará por año, acorde a las nuevas estrategias, para lograr los objetivos estratégicos para cada ámbito.</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	<p>Anexo I</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Plan Comunicacional 2007 – 2008: programación eventos a realizar</li> </ul> <p>EVENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- II Jornadas de Emprendimiento Joven "Atrévete a Empezar"</li> <li>-Primer Desayuno Temático, "Lanzamiento Expocapital"</li> <li>-Jornada de Emprendimiento en Universidad de Concepción, Campus Los Ángeles</li> <li>-Ciclo de Conferencias con Webpreneur</li> <li>- Charla de Difusión de IdeaIncuba en Universidad de Concepción, Campus Chillán</li> <li>- Charla-Taller para Alumnos del Centro de Formación Técnica Lota-Arauco y Universidad de Concepción, Sede Chillán.</li> <li>- Charla "Desafíos en el Cluster de Servicios Globales", en conjunto con CORFO.</li> <li>- Segundo Desayuno Temático, "Presentación de Proyectos ganadores del Quinto Concurso de Inova Bío Bío y Expocapital"</li> <li>- Taller de Incubación de Empresas y Propiedad Industrial en Centro de Biotecnología.</li> <li>- Seminario de Centros Tecnológicos en conjunto con CORFO y Delegación de Asturias.</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expocapital 2008</li> <li>-Taller de Incubación de Empresas en Facultad de Farmacia.</li> <li>-Seminario de Liderazgo y Emprendimiento de AIESEC</li> <li>-Taller para Empresas de Biotecnología, en conjunto con AREMBIO.</li> <li>- Encuentro de Camaradería con Incubados y Graduados de IdeaIncuba.</li> <li>-Participación en Feria realizada en la Premiación de los ganadores del Sexto Concurso de Innova Bío Bío.</li> <li>- Participación en Primer Encuentro de Ciencia, Tecnología e Innovación: Motor para el Desarrollo de la Región del Bío Bío.</li> <li>- Charla en Feria de Emprendimiento, organizada por DUOC UC.</li> <li>-Participación en Programa Hagamos Empresa de TVU, de Junio a Diciembre de 2008.</li> </ul>
Observaciones	<p>Se continúa participando y organizando charlas para difundir la labor de la Incubadora al interior de la Universidad, y en eventos que fomenten el emprendimiento en su entorno regional. Entre éstos una Charla de Difusión en Facultad de Ingeniería de la Universidad de Concepción.</p> <p>Además, se organiza en conjunto con Radio Universidad de Concepción, un Ciclo de Programas sobre Emprendimiento, liderados por IdeaIncuba. Este Ciclo de seis programas se realizará en Noviembre.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - PARTICIPACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en un evento semestral relacionado con el emprendimiento.</li> </ul> <p>2 - PLAN DE DIFUSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Plan de Difusión para período 2007-2008, a fines del mes 10, segundo año.</li> </ul> <p>3 - PUBLICACIÓN REVISTA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lograr tiraje de 3.000 ejemplares para distribución de Revista Semestral (a partir del mes 12).</li> </ul> <p>4 - EVENTO GRADUA2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización del evento anual de GRADUA2.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - PARTICIPACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evento semestral: OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - PLAN DE DIFUSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevo Plan de difusión 2007-2008: OBTENIDO</li> </ul> <p>3 - PUBLICACIÓN REVISTA</p>

	<p>- Lograr tiraje de 3.000 ejemplares para distribución de Revista Semestral: se informa que se realizó el primer tiraje, el segundo está en desarrollo y el tercero se realizará la primera semana de Diciembre. Además de la edición con formato digital, que está disponible en el nuevo sitio de IdeaIncuba. EN PROCESO</p> <p>4 - EVENTO GRADUA2</p> <p>- Se realizó un evento conjunto con graduados e incubados de IdeaIncuba: OBTENIDO</p>
Observaciones Hitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se participó en la difusión del Sexto Concurso de Innovación Emprendedora y en el Concurso de Tesis de Innova Bío Bío.</li> <li>• La distribución de la revista institucional se realizó en conjunto con la memoria durante junio del presente.</li> <li>• Se participó en dos Seminario realizados con CORFO, en dependencias de IdeaIncuba, como también de diversas Charlas de Difusión en las tres sedes de la Universidad: Concepción, Chillán y Los Ángeles.</li> <li>• Se participó de Eventos sobre Emprendimiento realizados por otras organizaciones como AIESEC y Duoc UC.</li> <li>• Se realizaron dos "Desayunos Temáticos" en conjunto con las demás Incubadoras de la Región. Además del Seminario y Ruedas de Inversión que se realizaron durante Expocapital 2008, en julio del 2008.</li> <li>• En cuanto al apoyo en actividades de difusión con los incubados, se participó en Paneles de Expertos y Demostración de Productos que realizaron las empresas Optiflamma y PWR Ingenieros.</li> </ul>

<b>2.- BÚSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PARA INCUBADOS</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
		01 octubre 2005	30 septiembre 2008
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
Descripción	Se refiere a la búsqueda y postulación de empresas incubadas a fondos estatales de subsidio y fuentes de financiamiento privadas.		
Grado de Avance	100%		
Anexo	No hay		
Observaciones	<p>Respecto al principal indicador que es la tasa de colocación de proyectos en Capital Semilla líneas 1 y 2, los tiempos de formulación del proyecto y el proceso de postulación y aprobación en Innova Bío Bío, resultan muy extensos (cinco meses aproximadamente)</p> <p>Sin embargo a pesar de esto, el levantamiento de proyectos al interior</p>		

	<p>de la Universidad y con la comunidad para postular a esta línea de financiamiento continua siendo significativo. Actualmente hay 8 proyectos en proceso de postulación a esta línea (Steel Crab "Barras de Remolque", Hornos de Carbonización, Instrumento Odontopediátrico, ILA - Ingeniería Acuícola Irene López y Asociados, Sistema de Ahuyentamiento Acústico Submarino para Lobos Marinos, Energías Renovables en Aguas Sanitarias y Calefacción, Optiflamma, Desarrollo de un Kit molecular para la detección de enfermedades digestivas, Centro de I+D odontológico)</p> <p>Además este año Innova Bío Bío, creó nuevas líneas de financiamiento para empresas donde se trabajó con la empresa Cadetech para la línea de compra de equipamiento para Pymes. También y dentro de estas nuevas líneas de financiamiento estuvo la línea de proyectos de tesis de post y pregrado donde IdeaIncuba actuó como Patrocinadora. Dada la difusión que se efectuó dentro de la Universidad se presentaron 13 iniciativas de las que quedaron 11 preseleccionadas y que deben presentarse durante las próximas semanas a panel.</p> <p>Por otro lado, este año nuevamente se está trabajando con Innova Bío Bío, como patrocinador en el 6º Concurso de Innovación Emprendedora donde esta institución adjudicó a IdeaIncuba 5 proyectos ganadores del concurso y además la administración de 9 proyectos que obtuvieron menciones honrosas. Se espera dentro de esta selección de proyectos determinar cuál(es) puede ser proyectos que se puedan presentar a la línea de capital semilla.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - BÚSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de CS perfiles aprobados al año 2006: 12</li> <li>- Nº de CS perfiles aprobados al año 2007: 14</li> <li>- Nº de CS perfiles aprobados al año 2008: 17</li> <li>- Nº de CS proyectos aprobados al año 2006: 8</li> <li>- Nº de CS proyectos aprobados al año 2007: 10</li> <li>- Nº de CS proyectos aprobados al año 2008: 12</li> </ul> <p>2 - BUSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PRIVADO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Monto levantado año 2005: 0</li> <li>- Monto levantado año 2006: 100 MM\$</li> <li>- Monto levantado año 2007: 200 MM\$</li> <li>- Monto levantado año 2008: 300 MM\$</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - BÚSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de CS perfiles aprobados al año 2008: 16</li> <li>- Nº de CS proyectos aprobados al año 2008: 6</li> <li>- Nº de patentamiento aprobados 2008:2</li> </ul> <p>2 - BUSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PRIVADO</p>

	<p>- Monto levantado al año 2007: \$102.000.000</p> <p>- Monto levantado al año 2008: \$152.000.000</p>
Observaciones Hitos	<p>Las metas se han trabajado de manera acumulada, para establecer un hito de evaluación a fin del proyecto. Se espera que con las actividades de coordinación con las demás Incubadoras a través de las actividades organizadas con inversionistas ángeles y capital de riesgo, se puedan apalancar recursos privados para las empresas incubadas.</p> <p>Luego de la actividad "Expocapital, Una Gran Rueda de Negocios", <a href="http://www.expocapital2008.cl">www.expocapital2008.cl</a> quedaron seleccionados 4 empresas incubadas, de las cuales dos fueron citadas a Santiago por diferentes redes ángeles y una de ellos no continuó en proceso debido a su estrategia comercial.</p>

<b>3.- GESTIÓN INTERNA IDEA INCUBA</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	Se refiere tanto al modelo de gestión del staff y la percepción por parte de los usuarios, como también a las acciones que se tomen para la gestión financiera de la incubadora. Para la primera, se aplicará en forma permanente evaluaciones de acuerdo a los indicadores previstos en el modelo, los resultados serán evaluados por el Consejo Directivo, por otra parte se realizarán encuestas de satisfacción a los usuarios, para medir la percepción de los servicios y la calidad del staff.	
Grado de Avance	100% en el 2007 100% en el 2008	
Anexo	Anexo J Encuesta de satisfacción a incubados	
Observaciones	Se realizó la encuesta de satisfacción del servicio a los incubados, preincubados y egresados del total de las empresas a las que se le envió la encuesta y 14 empresas contestaron. En la evaluación nuevamente se pudo detectar que los incubados en su mayoría tienen una buena percepción de los servicios prestados por IdeaIncuba. En lo relacionado con el acceso a financiamiento público los incubados calificaron este punto como muy bueno y bueno en un 81%, asesoría en planes de negocio como muy bueno	

	<p>y bueno con un 45%, de su infraestructura con un 77% de aprobación con comentarios buenos de las salas de reuniones y de las oficinas, y de su staff cabe destacar en este punto que el 60% de los encuestados señala que se generan reuniones de trabajo organizadas por el equipo de la incubadora o por el ejecutivo del proyecto, respecto del aporte que hace cada ejecutivo al proyecto también fue bien evaluados por los incubados siendo que el mayor porcentaje (72%) lo tiene el Director ejecutivo Marcelo Vergara. También se puede señalar que el 93% califica su experiencia en la Incubadora como buena y muy buena indicando que una de las razones es la buena gestión del equipo de trabajo, además el 100% de ellos recomendaría a otros emprendedores a vincularse con esta incubadora.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - GESTIÓN FINANCIERA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- % de los costos cubiertos por ingresos propios año 2005:10%</li> <li>- % de los costos cubiertos por ingresos propios año 2006:30%</li> <li>- % de los costos cubiertos por ingresos propios año 2007:40%</li> <li>- % de los costos cubiertos por ingresos propios año 2008:50%</li> </ul> <p>2 - CALIDAD DE LOS SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo año 2005: 3</li> <li>- Indicador cualitativo año 2006: 4</li> <li>- Indicador cualitativo año 2007: 5</li> <li>- Indicador cualitativo año 2008: 5</li> </ul> <p>3 - CALIDAD GERENTE Y PLANA EJECUTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo año 2005: 3</li> <li>- Indicador cualitativo año 2006: 4</li> <li>- Indicador cualitativo año 2007: 5</li> <li>- Indicador cualitativo año 2008: 5</li> </ul> <p>4 - CALIDAD INFRAESTRUCTURA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo:5 (todos los años)</li> </ul> <p>5 - CALIDAD DE LOS PROVEEDORES (TUTORES ACADÉMICOS, EMPRESARIALES Y CONSULTORES)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo año 2005: 3</li> <li>- Indicador cualitativo año 2006: 5</li> <li>- Indicador cualitativo año 2007: 5</li> <li>- Indicador cualitativo año 2008: 5</li> </ul> <p>6 - COMPROMISO INSTITUCIONAL Y DIRECTORIO</p> <p>Institucional: Directorio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Año 2005: 3 - Año 2005: 4</li> <li>- Año 2006: 5 - Año 2006: 5</li> <li>- Año 2007: 5 - Año 2007: 5</li> <li>- Año 2008: 5 - Año 2007: 5</li> </ul>
Consecución Hitos	1 - GESTIÓN FINANCIERA

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- % 2005: OBTENIDO</li> <li>- % 2006: 65% OBTENIDO</li> <li>- % 2007: 65% OBTENIDO</li> <li>- % 2008: 70% OBTENIDO</li> <li>2 - CALIDAD DE LOS SERVICIOS</li> <li>3 - CALIDAD GERENTE Y PLANA EJECUTIVA</li> <li>4 - CALIDAD INFRAESTRUCTURA</li> <li>5 - CALIDAD DE LOS PROVEEDORES (TUTORES ACADÉMICOS, EMPRESARIALES Y CONSULTORES)</li> <li>6 - COMPROMISO INSTITUCIONAL Y DIRECTORIO</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Se realizó la encuesta de satisfacción del servicio a los incubados y en la evaluación nuevamente se pudo detectar que los incubados en su mayoría tienen una buena percepción de los servicios prestados por IdeaIncuba en lo relacionado con el acceso a financiamiento público, asesoría en planes de negocio, de su infraestructura y de su staff, cabe destacar en este punto que como cada ingenieros tiene una cartera de proyectos los incubados tienen una mayor relación con el ejecutivo que administra su proyecto. También se puede señalar que un porcentaje importante de los incubados recomendaría a otros emprendedores a vincularse con esta incubadora.</p>

<b>4.- GRADUACIÓN DE INCUBADOS</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Se refiere a todas las acciones a realizar para formalizar la graduación del incubado: aplicación de primera medición de evaluación, suscripción de salida, actividades de difusión, entre otras. Además de la activa participación del plan GRADUA2, que tiene como finalidad dar a conocer al entorno a las empresas graduadas, participar de eventos con el sector productivo, generación de contactos para nuevos negocios, etc.</p>	
Grado de Avance	100% del año 2008	
Anexo	Ver Anexo F	
Observaciones	<p>Como se explicó en el informe anterior, el modelo de incubación y las capacidades de los recursos involucrados: físicos y RRHH, no permiten aumentar en gran cantidad los proyectos a atender, y además de considerar el período que permanece un incubado en el proceso, que en promedio es de 2 años. Lo cual influye en el</p>	

	número de empresas que estén en condiciones de graduarse.
Hitos Actividad	1 - GRADUADOS POR AÑO - Nº de graduados al año 2006: 12 - Nº de graduados al año 2007: 15 - Nº de graduados al año 2008: 20
Consecución Hitos	1 - GRADUADOS POR AÑO - Nº graduados al año 2008: 15
Observaciones Hitos	El proceso de graduación se ha dado de la siguiente forma: 2004: 5 graduados (Agrobiotec, Cadetech, Optimar, Piscicultura Trupan, X Seaweed) 2005: 2 graduados (DSS Ambiente, Optimo) 2006: 2 graduados (NaviKit, Tracelab) 2007: 5 graduados (Empresa de Equipamiento de Ramplas, Geosolar, Paloma Lodge, Sicom Ingeniería, Sociedad Campo Azul Ltda. 2008: 1 graduado (Biocosta) Por lo tanto acumulados hasta esta fecha hay 15 empresas.

<b>5.- INGRESO, SEGUIMIENTO Y ENTREGA DE SERVICIOS</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Para los proyectos incubados, en forma residente o no residente, se seguirá prestando los servicios tradicionales pactados en los contratos, pero además se fortalecerá el trabajo realizado el año anterior, en relación a los Talleres de las áreas: Desarrollo Personal, Gestión Empresarial y Desarrollo Directivo; por medio de ampliar el nº de temas abarcados, desarrollo de base de datos con posibles prestadores de servicios especializados, etc.</p> <p>Para el proceso de ingreso de incubados, se deberá considerar como aprobada la etapa de preincubación y que la solicitud de incubación sea aceptada por el Consejo Directivo.</p> <p>Para el caso de Patrocinios y levantamientos de capital, se seguirá bajo el mismo esquema, solo se apoyarán proyectos que hayan aprobado la preincubación, y para el caso de capital para escalamiento: empresas que posean un nivel de ventas mínimo de 20 millones al año.</p>	
Grado de Avance	100% del año 2008	
Anexo	Anexo K	

	Listado de ingreso a etapas por año Reporte de actividades económicas por año (ventas)
Observaciones	100% del año 1
Hitos Actividad	<p>1 - EMPRESAS CREADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de Rut creados al año 2006: 12</li> <li>- Nº de Rut creados al año 2007: 15</li> <li>- Nº de Rut creados al año 2008: 20</li> </ul> <p>2.- BÚSQUEDA PROVEEDORES EXPERTOS Y TALLERES DE FORMACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Base de datos de proveedores de servicios especializados finalizada al mes 10.</li> <li>- Realización de 4 talleres de formación al finalizar el primer año.</li> <li>- Aumento anual del 20% en el número de Talleres realizados.</li> </ul> <p>3 - PREINCUBACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 1: 6</li> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 2: 7</li> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 3: 8</li> </ul> <p>4 - INCUBACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de ocupación infraestructura física: 80% año 1, 100% año 2 y 3.</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 1: 5</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 2: 6</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 3: 7</li> </ul> <p>5 - NIVEL DE VENTA EMPRESAS INCUBADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel de ventas año 2005: 200 MM\$</li> <li>- Nivel de ventas año 2006: 450 MM\$</li> <li>- Nivel de ventas año 2007: 700 MM\$</li> <li>- Nivel de ventas año 2008: 1.200 MM\$</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - EMPRESAS CREADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de Rut creados al año 2006: 12 OBTENIDO</li> <li>- Nº de Rut creados al año 2007: 19 OBTENIDO</li> <li>- Nº de Rut creados al año 2008: 27 OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - BÚSQUEDA PROVEEDORES EXPERTOS Y TALLERES DE FORMACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- BD: OBTENIDO (siempre en actualización)</li> <li>- Talleres: 4 ejecutados durante período abril-septiembre.</li> </ul> <p>3 - PREINCUBACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 1: 12 en el 2006, OBTENIDO</li> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 2: 11 en el 2007, OBTENIDO</li> <li>- Nº de proyectos que ingresan a preincubación año 3: 9 en el 2008 a septiembre, OBTENIDO</li> </ul> <p>4 - INCUBACIÓN</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de ocupación infraestructura año 3: 80%</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 1: 4 al año 2006</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 2: 4 a agosto 2007</li> <li>- Nº de preincubados que pasan a incubación año 3: 3 a septiembre 2008</li> </ul> <p>5 - NIVEL DE VENTA EMPRESAS INCUBADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel de ventas año 2005: 521 MM\$ OBTENIDO</li> <li>- Nivel de ventas año 2006: 740 MM\$ OBTENIDO</li> <li>- Nivel de ventas año 2007: 1.384 MM\$ OBTENIDO</li> <li>- Nivel de ventas año 2008: 1.100 MM\$ a septiembre OBTENIDO</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Durante estos últimos meses, se continuó con el desarrollo de diversas actividades que colaboraron con el cumplimiento de las metas planteadas, por otra parte la calidad de los proyectos recibidos y como se mencionó en el informe anterior superó las expectativas dado que aproximadamente el 70% de los preincubados son investigadores, ex docentes de la Universidad o alumnos. Se continúa trabajando para aumentar el número de preincubados que ingresan a incubación, y mantener un flujo constante a los años anteriores de proyectos postulados al proceso de preincubación.</p> <p>En cuanto al nivel de ventas, las empresas incubadas, han aumentado su nivel de ventas, ya no concentrándose las grandes ventas en dos empresas sino más bien actualmente son 9 las empresas que tienen un buen volumen de ventas, además aportan empleos y que en promedio tienen tres personas en su equipo de trabajo, a excepción de Cadetech con 19 ingenieros y Sicom con 9 ingenieros.</p>

<b>6.- PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA STAFF DE IDEA-INCUBA</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
Descripción	<p>01 octubre 2005</p> <p>30 septiembre 2008</p> <p>Se realizará una programación de tópicos y áreas, para la formación del staff de IDEA-Incuba, en donde se incorporarán conocimientos y herramientas que puedan aplicar en su interacción diaria con los incubados y atender de mejor manera las necesidades visualizadas y proyectadas en estos.</p> <p>También se considera la realización de pasantías internacionales con el objeto de incorporar la experiencia de otras incubadoras</p>	

	exitosas internacionalmente; para conocer los modelos de incubación y de relación con sus medios, incorporar mejores prácticas, realidades y herramientas, permitiendo además aprovechar el uso de las capacidades disponibles de éstas, establecer vínculos para doble incubación de proyectos, acceder a mercados y oportunidades de financiamiento. La duración estimada es de 10 días por cada pasantía, de realización anual.
Grado de Avance	100%
Anexo	Anexo L <ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa curso de Evaluación de Proyectos</li> <li>- Programa curso Inglés personalizado</li> <li>- Programa curso Estudio de Mercado</li> </ul>
Observaciones	Se han efectuado tres cursos de capacitación durante estos últimos meses para el staff de IdeaIncuba: evaluación de proyectos, inglés personalizado y estudio de mercado, y se continuó con un programa de formación para uno de los miembros del staff.
Hitos Actividad	<p>1 - FORMACIÓN EN ÁREAS DE INTERÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de 5 actividades de capacitación durante el año 1: ISO 9000 Implementación y Certificación, Control de Gestión, Planes de negocios, Evaluación de inversiones, Negociación, entre otros.</li> </ul> <p>2 - REALIZACIÓN DE PASANTÍAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Centros de innovación en Canadá, Europa y Asia. Los participantes serán miembros del Equipo ejecutivo y Directores del Proyecto. La finalidad de estas pasantías, es integrar sistemas de innovación, replicar modelos de gestión, financiamiento, generar alianzas o convenios de cooperación, entre otros.</li> </ul> <p>3 - CONVENIOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lograr 3 convenios o alianzas con centros visitados.</li> </ul> <p>4 - CALIDAD ALIANZAS ESTRATÉGICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo año 2005: 2</li> <li>- Indicador cualitativo año 2006: 3</li> <li>- Indicador cualitativo año 2007: 5</li> <li>- Indicador cualitativo año 2008: 5</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - FORMACIÓN EN ÁREAS DE INTERÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades de capacitación: formación en las áreas de interés, a través de la participación de un miembro del staff en el Magíster de Gestión Tecnológica de la Universidad de Talca</li> <li>- 3 Cursos efectuados Investigación de Mercado, Evaluación de Proyectos e Inglés.</li> </ul> <p>2 - REALIZACIÓN DE PASANTÍAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realizó gira de los profesionales de IdeaIncuba a Brasil, Canadá, Alemania y EEUU.</li> </ul>

	<p>3 - CONVENIOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acuerdo de cooperación con Incubadora China.</li> <li>- Carta de Intención con la Universidade Estadual do Centro Oeste de Guarapuava.</li> <li>- En análisis para firma Convenio de Cooperación con la Reparte, Red Paranaense de Incubadoras y Parques Tecnológicos.</li> <li>- En análisis para firma Convenio de Cooperación con CIDEM TECHNO, Incubadora de Empresas en Canadá</li> <li>- Acuerdo de Tribiotec</li> </ul> <p>4 - CALIDAD ALIANZAS ESTRATÉGICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador cualitativo 2008: 5</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Se han realizado tres actividades de formación para el staff hasta la fecha y que entregaron herramientas a todos los profesionales de IdeaIncuba que pueden y están siendo aplicadas en el desarrollo de los proyectos. En cuanto a las alianzas estratégicas, se firmó un acuerdo de cooperación con incubadora China HTIBI Hi Tech Internacional Business Incubator de Beijín en donde ambos socios buscan facilitar la transferencia tecnológica y lograr acuerdos de cooperación entre empresas chilenas y chinas y a su vez, facilitar la comercialización de nuevas ideas, innovaciones y servicios. Ambos socios, utilizarán sus sitios de internet, a través de links, como plataformas de colaboración. Este acuerdo de cooperación se extiende también a Bionodo, donde harán sus aportes tres empresas chinas.</p> <p>En la visita realizada a incubadoras de Reparte - Red Paranaense de Incubadoras y Parques Tecnológicos, se firmó un carta de intenciones con la Universidade do Centro Oeste del Paraná para trabajar en conjunto posibilitando el intercambio bilateral de empresas incubadas, también está en tramitación un Convenio de cooperación con esta red de incubadoras en este mismo sentido.</p>

<b>7.- RECEPCIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Se mantendrá el esquema de trabajo para las postulaciones de ideas a la incubadora. Esto significa envío de perfil base por mail. El proceso de evaluación será por la Intranet, y en las reuniones semanales para analizar los proyectos recibidos, se tomará la decisión. Se espera que el número vaya en aumento, de acuerdo a</p>	

	las diversas acciones que se realizarán para difundir la incubadora y sus resultados.
Grado de Avance	100%
Anexo	Anexo M Listado de bitácoras intranet
Observaciones	A las postulaciones recibidas, considerándose esta como la presentación de un perfil base, también se debe considerar las bitácoras llenadas por año, en donde se presentan ideas de proyectos a los ejecutivos, quienes le entregan la información para postular a la incubadora, sobre el proceso de incubación, y sobre como presentar su perfil base.
Hitos Actividad	1 - POSTULACIONES RECIBIDAS - Postulaciones año 2005: 100 - Postulaciones año 2006: 200 - Postulaciones año 2007: 250 - Postulaciones año 2008: 300
Consecución Hitos	1 - POSTULACIONES RECIBIDAS - Postulaciones año 2005: 42 perfiles, 52 bitácoras - Postulaciones año 2006: 44 perfiles, 58 bitácoras - Postulaciones acumuladas año 2007: 42 perfiles, 86 bitácoras - Postulaciones acumuladas año 2008: 30 perfiles, 74 bitácoras - A septiembre 2008: 296 perfiles base acumulado, 439 bitácoras acumuladas.
Observaciones Hitos	De acuerdo al proceso de incubación, capacidades de los recursos involucrados para atención de los proyectos, y fundamentalmente las características de los proyectos que pueden ingresar al proceso, el número de recibidos es menor a las metas establecidas. Vale recordar que el tipo de proyectos seleccionados para postular a capital semilla y los temas que IdeaIncuba desea tener y tiene como metas no es masivo, por lo cual no se puede llegar a un número alto de postulaciones. Bitácoras: 52 bitácoras de proyectos año 2005 58 bitácoras de proyectos año 2006 86 bitácoras de proyectos año 2007 74 bitácoras de proyectos a septiembre de 2008

<b>8.- RELACIÓN DE IDEA-INCUBA CON LA COMUNIDAD UNIVERSITARIA</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2005	30 septiembre 2008
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>	
			01 octubre 2005	En ejecución
Descripción	<p>La idea es acercar el trabajo que realiza IDEA-Incuba, a estudiantes e investigadores de la Universidad.</p> <p>Entre las diversas acciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización y co organización de eventos relacionados con el emprendimiento, herramientas de gestión, y actividades empresariales, entre otras.</li> <li>- Participación en docencia en asignaturas del proyecto MECESUP EMPRENDO: en cuatro sesiones semestrales, correspondientes al modulo de incubadoras y planes de negocios.</li> <li>- Organización de actividades de formación en conjunto con diferentes reparticiones de la Universidad.</li> <li>- Utilización del "FORO" de IDEA-Incuba, para intercambiar nuevas experiencias, propuestas y discutir nuevos emprendimientos, investigaciones e ideas de negocio.</li> <li>- Actualización base de datos de investigadores de la Universidad.</li> <li>- Desarrollo de contenidos sobre protección y licenciamiento en conjunto con la UPI y la Unidad de Transferencia de la Dirección de Investigación.</li> </ul>			
Grado de Avance	<p>100% año 2006</p> <p>100% año 2007</p> <p>25% año 2008</p>			
Anexo	Actividades se indicaron en informe anterior			
Observaciones	<p>Como resultado acumulado al año 2008, IdeaIncuba ha organizado eventos que permitan levantar proyectos al interior de la Universidad cuyo foco principal es el trabajo con investigadores, Además se realizaron eventos con estudiantes de carreras como Ingeniería en Biotecnología también con el propósito de sensibilizarlos respecto a los objetivos de IdeaIncuba.</p> <p>Se tiene programados tres eventos en los Campus de Los Angeles y Chillán de la Universidad de Concepción</p> <p>Se realizarán otros eventos internos uno de ellos será una charla con alumnos de Chillán y Coronel.</p> <p>Se participó en lanzamiento de Multibiotec al integrarse Brasil con la región de Paraná a lo que era el Tribiotec</p>			
Hitos Actividad	1 - REALIZACIÓN DE EVENTOS			

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de 2 eventos de convocatoria a estudiantes de la Universidad en temas relacionados con emprendimiento empresarial para el primer año.</li> <li>- Realización de las "Jornadas del Emprendimiento Joven", de carácter anual.</li> <li>- Realización anual de una "Feria de Inventos" para estudiantes, al tercer año.</li> <li>- Realización del "Segundo Concurso de Ideas" para estudiantes, durante el segundo año.</li> </ul> <p>2 - SENSIBILIZACIÓN INTERNA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización de jornadas semestrales de sensibilización con investigadores FONDEF de la Universidad, organizados con la Unidad de proyectos tecnológicos, la de transferencia de tecnología y la UPI.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - REALIZACIÓN DE EVENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eventos para estudiantes: se han realizado charlas más a estudiantes de la UDEC, OBTENIDO</li> <li>- Jornadas: OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - SENSIBILIZACIÓN INTERNA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jornada sensibilización: OBTENIDO</li> <li>- Eventos para estudiantes: se realizarán 3 charlas de Emprendimiento</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Se realizó la II Jornada de Emprendimiento Joven la que tuvo una buena convocatoria. Se tiene programado la realización de tres Charlas de Emprendimiento en las ciudades de Chillán (2) y Los Angeles (1) en el Campus de la Universidad de Concepción en el mes de mayo del presente año</p> <p>Se realizarán charlas internas para difundir las actividades de IdeaIncuba</p> <p>En cuanto a las sensibilizaciones internas, se han realizado dos charlas de carácter internacional: Genopole y PT Bizkaia, para fomentar el ingreso de proyectos de investigación hacia la empresarización.</p> <p>Durante Noviembre de 2007, se participa en Charla alumnos de Bioingeniería a cargo de profesor Felipe Meyer. Como resultado hoy se evalúa programa piloto para coordinar actividad académica combinada con asistencia a proyectos de incubación en biotecnología.</p> <p>Seminario Educación para el Emprendimiento</p> <p><a href="http://seminarios.momentocero.com/concepcion.php#">http://seminarios.momentocero.com/concepcion.php#</a></p>

<b>9.- VINCULACIÓN Y/O ASOCIACIÓN CON ENTIDADES EXTERNAS</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2005	30 septiembre 2008
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>	
			01 octubre 2005	30 septiembre 2008
Descripción	<p>Se aumentarán los contactos con instituciones externas que permitan el desarrollo de proyectos de empresas incubadas y de la propia incubadora. Estas instituciones podrán ser otras incubadoras, universidades, centros de investigación, fondos de inversión o entidades particulares que estén interesadas en el desarrollo de proyectos conjunto con IDEA-Incuba. .</p> <p>Además se considera la creación de alianzas con otras Incubadoras, para potenciar el trabajo conjunto como RED. A partir de estas alianzas, se crea masa crítica y economías de escala en ciertos aspectos de apoyo a los incubados, como es el caso de difusión, creación de capacidades para incubados, y fortalecimiento de las propias incubadoras.</p> <p>Por otra parte se participará de ChileIncuba, Asociación Gremial de Incubadoras de Empresas de Chile, en donde se esperan realizar diversas actividades conjuntas para fortalecimiento mutuo.</p>			
Grado de Avance	<p>100% del año 2006</p> <p>100% del año 2007</p> <p>100% del año 2008</p>			
Anexo	<p>Anexo N</p> <p>Programación de Giras por parte del staff</p> <p>Acuerdos firmados con instituciones internacionales</p>			
Observaciones	<p>La red internacional de IdeaIncuba comprende la colaboración con distintas instituciones internacionales donde la relación se ha generado por las convergencias de interés en apoyar las iniciativas de negocios en dos sentidos a través del conocimiento de las industrias y las redes de contactos para facilitar la internacionalización de las empresas incubadas.</p> <p>También esta aproximación ha servido para conocer modelos de operación de incubadoras o instituciones relacionadas al apoyo al emprendimiento y ver de qué manera se pueden incorporar a IdeaIncuba aquellas que sean de interés.</p> <p>Actualmente contamos con relaciones formalizadas a través de convenios y otras que se manejan informalmente pero con iniciativas concretas y otras con importantes colaboraciones potenciales en el futuro próximo.</p> <p>Respecto de la asociatividad nacional se encuentra en proceso la</p>			

	<p>incorporación de IdeaIncuba en Chileincuba, con lo cual se establece formalmente la colaboración en la red local de incubadoras, de la misma forma cómo se hace a nivel regional con CDEUBB e Inetec.</p> <p>A nivel nacional IdeaIncuba es también miembro de ASEMBIO, Asociación de Empresas de Biotecnología de Chile.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - REALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dos iniciativas en conjunto realizadas con instituciones en el exterior para el desarrollo de proyectos que potencian empresas incubadas, o la incubadora; a partir del año 1, la primera a comienzos del mes 12 y la segunda a mediados del segundo año.</li> <li>- Realización de un evento anual de carácter internacional, en conjunto con alguna entidad.</li> <li>- Participación de IDEA-Incuba en iniciativas organizadas con al menos una incubadora distinta, una actividad anual.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - REALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Iniciativas con instituciones internacionales: Organización para la participación del Foro de las Américas como ya se mencionó.</li> <li>- Seminario con Prochile: Servicios de Exportación, OBTENIDO</li> <li>- Iniciativas con otras incubadoras: primer concurso Capital Semilla Bío Bío, OBTENIDO</li> <li>- Organización conjunta de "Expocapital, Una Gran Rueda de Negocios"</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Recientemente se firmó un convenio de cooperación, con la incubadora china Hi-Tech International Business Incubator, ubicada en Beijing. Con este acuerdo ambos socios buscan facilitar la transferencia tecnológica y lograr acuerdos de cooperación entre empresas chilenas y chinas. A su vez, facilitar la comercialización de nuevas ideas, innovaciones y servicios. Esto se extiende también a BIONODO.</p> <p>A su vez hemos fortalecido lazos con incubadoras e instituciones en Alemania, Canadá y Brasil principalmente, donde se concretaron las Giras Técnicas de Marcelo Vergara, Beatriz Millán y Patricia Aballay, respectivamente.</p> <p>La Gira Técnica a Alemania fue realizada por Marcelo Vergara. El objetivo fue visitar Incubadoras o Centro de empresas con oficinas para establecer empresas. Servicios logísticos, costos de</p>

	<p>operación, modelo de participación. Se visitó:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Musikpark Mannheim. Incubadora de industrias creativas con un modelo de redes para nuevas empresas basadas en contenido artístico como elemento de diferenciación. Se promovieron empresas relacionadas con el tema en soporte digital y creación de contenido gráfico en IdeaIncuba. Contacto: Sr. Christian Sommer.</li> <li>2. Mafinex Mannheim Technologiezentrum. Centro de empresas creado con el apoyo de la empresa ABB que junto con fondos públicos desarrollaron un espacio de primer nivel para albergar empresas tecnológicas. Contacto: Sr. Bernard John</li> <li>3. Technologiefabrik Karlsruhe. Incubadora tecnológica de las más antiguas de Alemania. Cuenta con un edificio de 5 plantas combinando empresas nuevas con unidades de emprendimiento de empresas grandes.</li> <li>4. Issenbruck Oficina de patentes. Especialistas en protección de propiedad intelectual con los que se conversan condiciones especiales para hacer registros en Europa. Contacto: Sres. Günter Isenbruck y Hans Christoph Rippel.</li> <li>5. Steinbeis Centro de Transferencia, Evaluación de Tecnología y Consultora en Innovación. Empresa de servicios de evaluación del potencial comercial de las innovaciones. Se conversan condiciones para contratación de servicios. Contacto: Sres. Deven Misra y Michael See.</li> <li>6. Technologiepark Heidelberg. Parque de Biotecnología que concentra uno de los clusters más grandes de Europa en ciencias aplicadas a la salud y la biotecnología. Contacto: Sra. Charlotte Schulze</li> <li>7. Unternehmer TUM. Incubadora y centro de emprendimiento de la Universidad Técnica de Munich. Se analizó modelo de incubación y redes de apoyo, a las que se puede acceder a través de colaboración conjunta planteada en amplio sentido. Contacto: Sra. Sabine Hansky y Sr. Andreas Unseld.</li> <li>8. MFG Innovationsagentur für IT und Medien. Agencia pública de apoyo a empresas emergentes en el área de Tecnologías de Información Contacto: Sr. Matthias Holzner.</li> <li>9. Baden Württemberg Connected. Red empresarial de apoyo</li> </ol>
--	---

	<p>10. Fraunhofer Institut de Investigación de Sistemas de Innovación. Se analizó situación de Redes de Inversionistas Angeles y postulación conjunta a InnovaChile de proyecto a "Concurso de Spin Offs Corporativos".</p> <p>La Gira Técnica a Canadá incluyó visitas a Saint Hyacinthe Tecnopole, un Parque Científico ubicado en Québec, que fomenta la parte científica, técnica, industrial y comercial, como también la cooperación con sus homólogos de todo el mundo. Además, visitó el Centro de Desarrollo de la Biotecnología (BDC), que alberga la creación de empresas o filiales de las empresas existentes que están llevando a cabo proyectos innovadores de la biotecnología.</p> <p>La Gira Técnica a Brasil se gestionó a través de la Red Paraenense de Incubadoras y Parques Tecnológicos al Estado de Paraná. El que incluyó la visita a la Incubadora Tecnológica de la Universidad Federal de Paraná, la Incubadora Tecnológica de Curitiba, la Incubadora Tecnológica de Ponta Grossa y la Incubadora Tecnológica de Guarapuava.</p> <p>Se firmó una carta de intenciones para trabajar en conjunto con la Universidad Estatal del Centro Oeste de Paraná. Además, se está trabajando en la activación de un convenio con Reparte, la Red de Incubadoras y Parques Tecnológicos de Paraná.</p> <p>El Director General de la Incubadora, estuvo a cargo de las visitas a aceleradoras de negocio en los siguientes lugares:</p> <p>1.- Toronto</p> <p>Visita y reuniones en MARS ("Medical and Related Sciences") Su función es conectar a la ciencia con los negocios y el capital para que colaboren entre ellos.</p> <p>Visita y reuniones en la Aceleradora del Parque Científico y Tecnológico de la Universidad de Waterloo.</p> <p>2.- Chicago</p> <p>Visita y reunión en el Illinois Medical District</p> <p>3.- Madison, Wisconsin</p> <p>Visita y reuniones en la URP Accelerator de la Universidad de Wisconsin</p> <p>Documentos adjunto 1 - REALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES</p> <p>- Participación de IdeaIncuba en Evento Internacional Innovet 2008: <b>"Innovaciones y tendencias en la producción animal. Un enfoque integrado para la inocuidad de los alimentos"</b></p>
--	--

	<p>IdeaIncuba, fue representada por Beatriz Millán, quién expuso sobre "RNA Vaccine against B. abortus". OBTENIDO</p> <p>- Participación de IdeaIncuba en la Conferencia Anual de la Asociación canadiense de Incubadoras de Empresas, <b>CABI Conference</b>: OBTENIDO</p> <p>-Realización de Expocapital 2008: Seminario Internacional y Ruedas de Inversión, desarrollado en conjunto con incubadoras CDEUBB e INACAP. OBTENIDO</p> <p>La red internacional de colaboradores de IdeaIncuba incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• REPARTE Red de Incubadoras de Paraná.</li> <li>• Integ – Incubadora Tecnológica de Guarapuava de la Universidade Estadual do Centro Oeste, en Guarapuava (<a href="http://www.unicentro.br/integ/">www.unicentro.br/integ/</a>)</li> <li>• Intec – Incubadora Tecnológica de Curitiba, en Curitiba (<a href="http://www.tecpar.br/intec/home/">www.tecpar.br/intec/home/</a>)</li> <li>• Cidem Tech (incubadora), Canadá</li> <li>• Crealys (incubadora), Francia</li> <li>• Genopole d'Evry, Francia</li> <li>• Biotechnology Center of Excellence Corporation, EEUU</li> <li>• Saint-Hyacinthe Technopole, Canadá</li> <li>• CEEI-Castilla y León, España</li> <li>• Mafinex (Incubadora), Alemania</li> <li>• UnternehmerTUM, Alemania</li> <li>• HTibi, China</li> </ul> <p>Han asistido a proyectos incubados las siguientes instituciones y asesores internacionales.</p> <p>Normand de Montigny, QBIC, Canadá,</p> <p>Alain Bragagnolo, Incubadora de Grenoble, Francia</p> <p>Nadia Kamal, Crealys, Francia</p> <p>Joachim Hemer Fraunhofer ISI, Alemania</p> <p>Juan Bardina, Entegris, EEUU</p> <p>Mario Cameron, Cameron Partners, Alemania</p> <p>Siegmund Fischer, Genopole d'Evry, Francia</p> <p>La realización de eventos internacionales en Chile no se ha realizado en el último tiempo debido a la imposibilidad de las personas que fueron identificadas como atractivos aportes para el segmento objetivo. Estaban considerados los apoyos de ChileGlobal para la búsqueda y coordinación con los miembros de su red para la realización de eventos ampliados y talleres con incubados. También se gestionó entre los contactos de la red la traída de</p>
--	---

	<p>expertos de Canadá y Alemania pero por el tiempo disponible de ejecución del proyecto que no cuadró con la agenda de los expositores.</p> <p>Sin embargo, los esfuerzos se realizan para realizar estos eventos con fondos provenientes de otras fuentes como Fondef con el énfasis en Valoración de los Resultados de Investigación y Transferencia de Tecnología.</p> <p>Se busca expertos en Europa para este aspecto.</p>
--	--

## 2.2. Resultados

<b>Resultado Etapa 2</b>	
<p>1 - CREACIÓN Y LANZAMIENTO REVISTA INSTITUCIONAL, 30 de octubre del 2006</p> <p>A modo de reforzar los medios de difusión adecuados, y dar a conocer las actividades y resultados del trabajo de IDEA-Incuba. La distribución va a ser dirigida al sector productivo, estatal, y universitario.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>2 - RECEPCIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Aumento del 20% anual en las postulaciones a IDEA-Incuba, comenzando con 200 a fines del 2006</p> <p>Lograr aumento del 20% anual, a partir de 4 talleres a fines del 2006.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>3 - EMPRESAS CREADAS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Aumento del 25% anual de los RUT creado, comenzando con 12 a fines del 2006, acumulado a al entrega del presente informe (final del 2008) hay 27 Rut creados, lo que corresponde a un incremento en un 125%</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>4 - GRADUACIÓN DE INCUBADOS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Aumento del 25% anual de graduados, comenzando con 12 empresas graduadas a fines del 2006.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>5 - BD SERVICIOS ESPECIALIZADOS, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Generar y actualizar BD de prestadores de servicios especializados, para la incubadora y sus incubados.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>6 - TALLERES DE FORMACIÓN PARA INCUBADOS, 30 de septiembre del 2008</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>7 - DIFUSIÓN INTERNA Y EXTERNA, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Participación y organización de 5 eventos anuales de difusión, ya sea en los encuentros de tutores universitarios, GRADUA2, con estudiantes y con investigadores. Incluyendo las actividades de la red regional y nacional de incubadoras. Además de la generación Plan de Difusión anual.</p>	<b>OBTENIDO</b>
<p>8 - PASANTÍA A CENTROS DE INNOVACIÓN INTERNACIONALES, 30 de septiembre del 2008</p> <p>Dentro de las actividades de formación del staff, considera la realización de una pasantía anual.</p>	<b>OBTENIDO</b>

### 3. Etapa 3

<b>Nº ETAPA:</b>	
<b>NOMBRE DE LA ETAPA:</b>	
<b>CONSOLIDACION DE MODELO ACTUAL: INICIO CERTIFICACION Y SEGUIMIENTO</b>	
Una vez cumplidos los objetivos planteados para el proceso de perfeccionamiento del modelo de gestión, se estará en condiciones para la preparación de los estudios de certificación a ISO 9001:2000, desarrollando las bases del Manual de Calidad de IDEA-Incuba. El mejoramiento continuo de los procesos, se verá reflejado también en la mejora de los servicios prestados, la infraestructura, la búsqueda de financiamiento a incubados, entre otros. Por otra parte, se realizará una primera memoria de IDEA-Incuba, que incluirá los resultados de los tres primeros años de operación; posteriormente este procedimiento se realizará al finalizar cada año de operación.	
<b>Fecha Inicio</b>	<b>Fecha Término</b>
01 de octubre del 2006	30 de septiembre del 2008
<b>Fecha Inicio Real</b>	<b>Fecha de Término Real</b>
01 de octubre del 2006	30 de septiembre del 2008
Logros y observaciones	<p>Con respecto a esta actividad, se informa que por no poseer personalidad jurídica propia no podemos acceder a ningún tipo de certificación que requiera este hito. Por lo que los recursos de este ítem quedarán disponibles no se utilizarán.</p> <p>Como legalmente no se puede certificar la Incubadora, se ha decidido trabajar este tema en conjunto con la Asociación Chileincuba A.G, incorporando a IdeaIncuba en la Asociación y por ende, en el proyecto denominado "Observatorio de Desempeño de Incubadoras", y donde el marco de este proyecto es la adaptación del instrumento que la EBN aplica a los BIC e incubadoras en Europa, y a partir del cual se obtiene el sello de calidad BIC. Según lo informado por María José García, Gerente de Chileincuba A.G., luego de esta adaptación y considerando que ChileIncuba es miembro asociado de la EBN, siendo la única organización de incubadoras latinoamericanas que tiene esta categoría, la idea es que las incubadoras socias puedan optar al sello, lo que aun está en proceso.</p> <p>Como parte del proceso de mejora continua, se contrató a un alumno de la carrera de Ingeniería Civil Industrial para realizar el manual de procedimientos de IdeaIncuba.</p> <p>Con respecto a la operación de una red de inversionistas, IdeaIncuba es socio de la Red Southern Angels, iniciativa liderada por la Universidad Adolfo Ibáñez, ya se ha participado de rondas en Santiago, en donde se han presentado algunas iniciativas de la Incubadora, además de las rondas organizadas en Concepción en el marco del proyecto presentado por la Incubadoras de la VIII Región, "<i>Expocapital Una Gran Rueda de Negocios</i>"</p>

### 3.1 Actividades

<b>1.- PREPARACION E IMPLEMENTACION DE MEJORAS PREVIAS A LA CERTIFICACIÓN</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2006	30 septiembre 2007
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha término Real</b>
	01 octubre 2006	30 septiembre 2007
Descripción	Se comenzará a reestructurar los procesos internos de IDEA-Incuba, desde el punto de vista del trabajo con los incubados y de la administración de la incubadora.	
Grado de Avance	100%	
Anexo	No hay	
Observaciones	De acuerdo a lo mencionado en informe anterior dado que se tienen los contratos de incubación definitivos se continúa trabajando con ellos. Como actividad previa a la certificación se trabajo durante este año con un alumno para revisar y mejorar los procedimientos internos de la incubadora sin embargo la certificación no se llevo a cabo por motivos prácticos y de utilidad además se consideró que todavía se está definiendo cuál va a ser el patrón de medición de gestión de las incubadoras en general.	
Hitos Actividad	<p>1 - DEFINICIÓN CRITERIOS DE EVALUACIÓN SISTEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de criterios de evaluación de los procesos y del sistema Intranet, a fines del primer mes</li> </ul> <p>2 - EVALUACIÓN E INCORPORACIÓN DE MEJORAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación del sistema existente, a través de sesiones quincenales del staff, a contar del mes 3 hasta el mes 6.</li> <li>- Incorporación de mejoras al sistema, durante el período comprendido entre el mes 7 y 8.</li> </ul>	
Consecución Hitos	<p>1 - DEFINICIÓN CRITERIOS DE EVALUACIÓN SISTEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de criterios de evaluación de los procesos y del sistema Intranet, EN PROCESO</li> </ul> <p>2 - EVALUACIÓN E INCORPORACIÓN DE MEJORAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación del sistema existente, a través de sesiones quincenales del staff, OBTENIDO</li> <li>- Incorporación de mejoras al sistema, EN PROCESO</li> </ul>	
Observaciones Hitos	Los contratos de incubación definitivos siguen siendo usados con los incubados para las diferentes modalidades de incubación. Respecto de las mejoras previas a la certificación se trabajó con un alumno de Ingeniería Civil Industrial quien estuvo revisando y estructurando los procedimientos internos de IdeaIncuba en un modelo similar al usado en la certificación Iso 9000, sin embargo se esta a la espera de la definición sobre los criterios de evaluación	

	de la gestión de las incubadoras en genera.
--	---

<b>2 - CERTIFICACIÓN DEL PROCESO Y DEL SISTEMA</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2006	30 septiembre 2007
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>	
			01 enero 2008	31 marzo 2008
Descripción	Una vez desarrollados los cambios e integración de nuevos pasos en los procesos, se procederá a la contratación de una entidad certificadora, para que desarrolle el Manual de Calidad, registros y bases para incorporar en el sistema Intranet.			
Grado de Avance	50%			
Anexo	Se incluyó el Manual de Procedimiento en informe anterior			
Observaciones	<p>Se contrató a alumno en práctica para que evaluara, estructurara y adecuara los procedimientos de incubación que ya estaban parcialmente escrito pero utilizando las normas de calidad ISO 9000.</p> <p>Sin embargo al analizar los posibles métodos utilizados para certificación se observó que uno de los requisitos necesarios es que la empresa o institución tenga personalidad jurídica y como IdeaIncuba no la tiene dado que pertenece a la Universidad de Concepción se postergó esta actividad.</p>			
Hitos Actividad	<p>1 - GENERACIÓN DE REGISTROS Y DOCUMENTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de documentos de procesos, registros, y poblamiento de bases de datos, durante el mes 9 y mes 10.</li> </ul> <p>2.- CONTRATACIÓN EMPRESA CERTIFICADORA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Llamado a empresas, para entregar propuestas de certificación, en el mes 11.</li> <li>- Contratación de empresa en el mes 12.</li> </ul>			
Consecución Hitos	<p>1 - GENERACIÓN DE REGISTROS Y DOCUMENTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de documentos de procesos, registros, y poblamiento de bases de datos: OBTENIDO</li> </ul> <p>2.- CONTRATACIÓN EMPRESA CERTIFICADORA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Llamado a empresas, para entregar propuestas de certificación, NO OBTENIDO</li> <li>- Contratación de empresa en el mes 12, NO OBTENIDO</li> </ul>			
Observaciones Hitos	Se estuvo investigando algunas certificaciones aplicadas a Incubadoras sin embargo esta actividad se descartó dado que uno			

	<p>de los requisitos básicos para iniciar una certificación es que IdeaIncuba tenga personalidad jurídica pero como la incubadora todavía está bajo el alero de la Universidad de Concepción no es posible empezar con el proceso.</p> <p>Aún cuando esto no es posible todavía se contrató alumno en práctica para que evaluara y estructurara procedimientos tipo de IdeaIncuba dentro de un formato que puede ser aprobado por las normas de calidad ISO.</p>
--	--

<b>3 - FOMENTO DE CREACIÓN DE PLATAFORMA DE INVERSIONES ÁNGELES</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2006	30 septiembre 2007
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 mayo 2006	30 septiembre 2007
Descripción	<p>Dada la existencia de proyectos de incubación que deben ser activados con inversión inicial de partida se fomentará la creación de una plataforma de exposición y gestión de inversión de ángeles o semilla, la que explotará las capacidades de redes y de negociación de la incubadora. (Se evaluará la posibilidad de potenciar esta iniciativa con el apoyo de fondos internacionales que puedan ser canalizados a través de las redes que existen actualmente y las que se irán desarrollando en el transcurso del proyecto).</p>	
Grado de Avance	100%	
Anexo	Sin anexo	
Observaciones	<p>El objetivo de sensibilizar a la comunidad de inversionistas privados es un trabajo que es realizado actualmente en alianza con las incubadoras locales para concreción de una red de inversionistas ángeles en Concepción, que sirva de contrapeso a la oferta existente en Santiago y la cual no ha sido efectiva hasta ahora coincidiendo los intereses de los emprendedores y los financistas.</p> <p>En paralelo trabajamos en fortalecer los proyectos que por la etapa en la que se encuentran consideran pertinente la inclusión de un socio externo en Iso términos que típicamente buscan los ángeles o fondos de inversión para etapas iniciales de las empresas.</p>	
Hitos Actividad	<p>1 - BANCO DE PROYECTOS</p> <p>- Formalizar banco de proyectos, clasificados por área, al fines del</p>	

	<p>mes 2</p> <p>2 - BD INVERSORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar base de datos de posibles inversores, a partir del mes 3</li> </ul> <p>3 - REALIZACIÓN RUEDAS DE NEGOCIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generar ruedas de negocios experimentales para los incubados a modo de práctica, a partir del mes 5.</li> <li>- Realizar ruedas de negocios formales, a partir del mes 8.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - BANCO DE PROYECTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formalizar banco de proyectos, clasificados por área, al fines del mes 2, OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - BD INVERSORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar base de datos de posibles inversores, OBTENIDO</li> </ul> <p>3 - REALIZACIÓN RUEDAS DE NEGOCIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar ruedas de negocios formales, OBTENIDO</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Actualmente nos encontramos desarrollando en conjunto con las incubadoras CDEUBB e Inetec un proyecto postulado a la línea de Difusión Tecnológica de InnovaBioBio, llamado "Prospección, Difusión y Transferencia de Modelos de Inversión Privada, como herramienta de apoyo a la Creación y Crecimiento Acelerado de Empresas Innovadoras", con el objetivo de prospectar y difundir modelos y conocimiento que impulsen el desarrollo de la Inversión Privada, con el fin de aumentar el nacimiento y desarrollo acelerado de Empresas Innovadoras.</p> <p>Se pretende acercar y estimular la inversión privada en emprendimientos innovadores y de rápido crecimiento, del tipo que se generan en las incubadoras de negocios, como una forma de validar el modelo de incubación resolviendo la necesidad de inversión asociadas al escalamiento en la etapas finales del ciclo de incubación.</p> <p>En el marco de este proyecto se realizó el encuentro Expocapital, que combinó la exposición de referentes en el tema de emprendimiento y la inversión privada para fomentar la creación de una red local de inversionistas ángeles dando espacio al crecimiento de las empresas incubadas.</p> <p>Este proyecto tiene una duración de un año y fue iniciado en Agosto pasado.</p> <p>Dentro del evento se realizó una rueda de negocios donde se presentaron 4 proyectos de IdeaIncuba: Cettem, ILA, Mamografía</p>

	<p>y Optiflamma. Hasta la fecha no se han concretado inversiones a partir de esta iniciativa.</p> <p>Las empresas que han levantado financiamiento privado en el periodo del proyecto InnovaChile son:</p> <p>Ramtun \$50.000.000 (abril 2008)</p> <p>Piscicultura \$100.000.000 (mayo 2006)</p> <p>Por otro lado se han tenido acercamientos para el levantamiento de capital desde fuentes extranjeras y de esta manera se ha conversado con Cameron Partners que están configurando la transferencia de metodología a una red chilena de Angeles que haga complemento con inversionistas extranjeros, donde parte de la oferta de proyectos considerada son algunos provenientes desde IdeaIncuba.</p>
--	---

<b>4 - IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE EVALUACIÓN DE PERFIL EMPRENDEDOR</b>		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2006	30 septiembre 2007
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>	
	01 octubre 2006	30 septiembre 2008		
Descripción	Ya con los resultados de los análisis de la etapa anterior, se debiera generar el instrumento de medición, listo para aplicar a los emprendedores.			
Grado de Avance	100%			
Anexo	Ver Anexo D			
Observaciones	Se desarrolló una consultoría para identificar los elementos relevantes en la actitud que motiva a los emprendedores a desarrollar sus proyectos de modo de que por un lado se pueda identificar tempranamente las conductas que no aseguren un compromiso con el proyecto planteado, protegiendo a la incubadora de invertir recursos y tiempo en propuestas que claramente no están bien conformadas desde el aspecto personal de los emprendedores y que se pueda arreglar aquellos aspectos que se puede intervenir y arreglar para dar una buena dirección al proyecto en la configuración del equipo emprendedor y la organización en la futura empresa.			
Hitos Actividad	1 - APLICACIÓN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN			

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instrumento de aplicación para evaluación de perfiles, al final del mes 3 de la etapa 3.</li> <li>- Implementación del instrumento a contar del mes 4 a todos los nuevos postulantes</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - APLICACIÓN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Instrumento de aplicación para evaluación de perfiles, programado para mayo 2007, OBTENIDO EL INSTRUMENTO</li> <li>- Implementación del instrumento a contar del mes 4 a todos los nuevos postulantes, a partir del mes de julio. OBTENIDO .</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Se estructuró la solución como un sistema de selección, compuesto por un cuestionario de perfil emprendedor, y una entrevista guiada, por competencias emprendedoras. Esto posibilitará el reconocimiento de candidatos que exhiban una mayor probabilidad en la mantención de un compromiso adecuado y conforme a los objetivos propuestos.</p> <p>Este cuestionario y pauta de entrevista, es un instrumento que propone una metodología de selección de "emprendedores". Para ello, se espera que quienes califiquen con un perfil emprendedor demuestren las Competencias personales suficientes para crear, mantener y desarrollar un proyecto empresarial con el menor de los riesgos asociados a factores de orden psicológico, más allá de las influencias del entorno.</p> <p>Para la implementación se diseñó una herramienta computacional para aplicar en la forma de cuestionarios las respuestas de los candidatos y poder registrar los resultados como complemento del entrenamiento que hizo la consultora al staff de IdeaIncuba para conducir las entrevistas e interpretar los resultados.</p> <p>Se aclara que esta actividad se finalizó en Septiembre por lo que la aplicación completa es a contar desde esta fecha en adelante.</p>

<b>5 - BÚSQUEDA DE NUEVAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA IDEA-INCUBA.</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2006	30 septiembre 2007
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2006	30 septiembre 2008
Descripción	La idea es buscar fuentes alternativas, a las ya existentes, con la finalidad de generar recursos financieros, que aporten a la autosustentabilidad de la Incubadora.	

Grado de Avance	70%
Anexo	No hay
Observaciones	<p>La sustentabilidad económica de IdeaIncuba depende de la capacidad de generación de recursos en forma propia a través de sus operaciones con sus incubados, ya sea a través de los cobros directos que realiza según su modelo o a través de los patrocinios obtenidos por el levantamiento de Capital Semilla para los incubados.</p> <p>Esta forma de financiamiento aporta al 70% del presupuesto de gastos fijos de la incubadora y mientras no se vislumbran otras fuentes de financiamiento se ha explorado acerca de la posibilidad de incorporar nuevas fuentes, independientemente de lo declarado por InnovaChile respecto de que nuevo financiamiento por esta vía estará disponible el año 2009 para las incubadoras, con modalidades de acceso que se deben definir.</p>
Hitos Actividad	<p>1 – PATROCINIOS</p> <p>- Inscripción en registros correspondientes. En el mes 3.</p> <p>2 – DONACIONES</p> <p>- Inicio campaña de donaciones, a contar del mes 5</p>
Consecución Hitos	<p>1 – PATROCINIOS</p> <p>- Inscripción en registros correspondientes. OBTENIDO</p> <p>2 – DONACIONES</p> <p>- Inicio campaña de donaciones, SIN RESULTADO</p>
Observaciones Hitos	<p>La condición de patrocinante se mantiene al día en registros de InnovaChile e InnovaBioBio.</p> <p>Esta condición ha permitido a IdeaIncuba ser también patrocinante en otras líneas de InnovaBioBio como la del Concurso Anual de Innovación Emprendedora y en el último Concurso de Tesis de Educación Superior, permitiendo acceder a fuentes de financiamiento adicionales.</p> <p>Las Donaciones no han sido realmente un foco relevante en la acción de buscar financiamientos teniendo en cuenta lo siguiente:</p> <p>-La efectividad de una campaña de este tipo que normalmente será para redistribuir como premios, por ejemplo, en concursos organizados por IdeaIncuba, donde el destino no será la sustentación de la incubadora.</p> <p>-El realizar este tipo de acciones no crea valor en la actividad</p>

	<p>permanente de IdeaIncuba pues no es replicable el tener campañas de donaciones permanentes.</p> <p>Por este motivo las fuentes de financiamiento deben tener un rol más proactivo respecto de la creación de valor que se pueda “vender” al mercado y generar los recursos en modelos permanentes asociados a ofertas atractivas.</p> <p>De esta forma IdeaIncuba busca el complemento de su actividad con ofertas afines al core business, sin descuidar la atención a los incubados y al revés gestionar la incorporación de nuevas capacidades.</p> <p>Es así que a partir de las alianzas locales e internacionales que ha generado IdeaIncuba se han configurado en el último tiempo la postulación a instrumentos públicos que están relacionados con el sistema de innovación y emprendimiento nacional, como el caso del concurso de creación de plataformas de apoyo a Spin-offs empresariales en alianza con el instituto Fraunhofer de Alemania.</p> <p>Este proyecto permitirá no sólo generar recursos en el futuro a partir de la oferta que se instalará en la incubadora y la Universidad, sino que permitirá adquirir una base de conocimientos que serán capitalizados en la ampliación y profundización del segmento de incubación que se atiende actualmente.</p> <p>Proyectos de este tipo son estratégicos para fortalecer la posición de IdeaIncuba en el mercado y la búsqueda de nuevas fuentes de este tipo será constante equilibrando la capacidad de trabajo del staff.</p>
--	---

### 3.2 Resultados

<b>Resultado Etapa 3</b>	
1 - INICIO CAMPAÑA DE CAPTURA DE DONACIONES, fecha de obtención 30 Sep 2007 Lograr donaciones de 2 empresas	<b>OBTENIDO</b>
2.- INICIO DE TRÁMITES PARA OBTENER CERTIFICACIÓN, fecha de obtención 30 Sep 2007 Contratación de empresa certificadora y generación de registros y documentación.	<b>NO REALIZADO</b>
3.- REALIZACIÓN RUEDAS DE NEGOCIOS, fecha de obtención 30 Sep 2007 Dos al final de la etapa incluyendo la rueda experimental.	<b>OBTENIDO</b>
4 - IMPLEMENTACIÓN DE PLAN DE MEJORAS CONTINUAS, fecha de obtención 30 Sep 2007 Basado en TQM (Total Quality Management), se realizará como parte del proceso de obtención de la certificación. Comienzo en Marzo 2007.	<b>OBTENIDO</b>

<b>Nº ETAPA: 4</b>	
<b>NOMBRE DE LA ETAPA:</b> <b>OBTENCIÓN CERTIFICACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE NUEVAS CAPACIDADES</b>	
<p>Dentro del objetivo de generación de recursos que hagan posible la sustentación de la incubadora en el largo plazo se buscará como complemento al modelo de negocios actual el desarrollo de capacidades para abordar oportunidades de entorno que implican poner en práctica los mismos principios con los que trabaja IDEA-Incuba en los proyectos de incubación, que son innovación y aplicación de tecnologías principalmente. Las capacidades que incorporará IDEA-Incuba como propias serán basadas en fortalezas que puede configurar a través de alianza con contrapartes de la Universidad de Concepción y del exterior, buscando que estas nuevas capacidades sean fuente de nuevos proyectos de incubación en líneas temáticas adoptadas como de identidad propia por la incubadora.</p> <p>Por otra parte, continuando el trabajo de certificación iniciado en la etapa anterior, se espera conseguir la certificación y marcha blanca durante esta etapa. Una vez conseguido este objetivo, se estará en condiciones de otorgar un Sello de Calidad a los incubados y preincubados que están insertos en el proceso</p>	
<b>Fecha Inicio</b>	<b>Fecha Término</b>
01 de octubre del 2007	30 de septiembre del 2008
<b>Fecha Inicio Real</b>	<b>Fecha de Término Real</b>
01 de octubre del 2007	30 de septiembre del 2008
Logros y observaciones	<p>Al finalizar este segundo periodo de la Incubadora de Empresas, se ratifica la dificultad de ser una organización autosustentable, por lo tanto la capacidad para generar alianzas y vínculos con otros organismos ya sean nacionales e internacionales, es la única alternativa que nos permite apalancar recursos para la gestión propia de la Incubadora.</p> <p>Es por tal motivo, que durante este año se han realizado dos alianzas estratégicas de trabajo conjunto, ambas con Fraunhofer Institut para trabajar Bionegocios y Spin Off Universitarios.</p> <p>Además, se fortalece el trabajo coordinado con otras incubadoras en Canadá, China y Brasil lo que permite potenciar nuestra red de contactos para levantar nuevos proyectos para el año 2009.</p> <p>La actividad de certificación no se realizó dado que uno de los factores que se consideraron al momento de determinar con que empresa se podría hacer la certificación es que IdeaIncuba es un proyecto y la personalidad jurídica con la que se identifica es la de la Universidad de Concepción, por lo que para certificarse habría que certificar a toda la Universidad.</p>

#### 4.1. ACTIVIDADES

1. - ACTUALIZACIÓN Y REVISIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL DE GESTIÓN.		Fecha de Inicio	Fecha de Término
		01 octubre 2007	30 septiembre 2008
		Fecha inicio real	Fecha término Real
		01 diciembre 2007	30 septiembre 2008
Descripción	Debido a que en esta etapa, IDEA-Incuba, cuenta con una mayor trayectoria y con un número interesante de graduados, alguno de los cuales cumplirían 3 años desde su egreso de la Incubadora; existe gran cantidad de información que permita realizar una revisión profunda de la gestión e indicadores y el trabajo con los incubados y graduados, de manera tal de actualizar los procesos e incorporar nuevos criterios de medición.		
Grado de Avance	100%		
Anexo	No hay		
Observaciones	El plan gradua2 se reprogramó en el proyecto, y esta actividad se programó en la planificación de reuniones cada seis meses con las empresas egresadas y detectar sus necesidades que principalmente se ligan con el financiamiento. Lo que se mide con estas empresas son los siguientes parámetros: dificultades técnicas y comerciales. Se solicita información de niveles de venta, Nº de empleos directos e indirectos.		
Hitos Actividad	<p>1 - APLICACIÓN MEDICIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de medición a graduados del año 2004 2005, de acuerdo a lo establecido en el plan GRADUA2.</li> </ul> <p>2 - ANÁLISIS INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de estadísticas históricas a partir del período 2003-2007.</li> </ul> <p>3 - NUEVOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones trimestrales para propuestas de nuevos criterios e indicadores.</li> <li>• Propuesta de reestructuración de modelo de control de gestión.</li> </ul> <p>4 - GENERACIÓN NUEVO MANUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidación modelo, con un nuevo manual de gestión.</li> </ul>		
Consecución Hitos	<p>1 - APLICACIÓN MEDICIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de medición a graduados del año 2004 2005, de acuerdo a lo establecido en el plan GRADUA2. Se revisa de manera periódica la información entregada por las empresas egresadas que se obtiene semestralmente a través de la aplicación de la encuesta de satisfacción y las entrevistas.</li> </ul> <p>2 - ANÁLISIS INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de estadísticas históricas a partir del período 2003-</li> </ul>		

	<p>2007. Ventas, Nº de empleados.</p> <p>3 - NUEVOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones trimestrales para propuestas de nuevos criterios e indicadores.</li> <li>• Propuesta de reestructuración de modelo de control de gestión.</li> </ul> <p>4 - GENERACIÓN NUEVO MANUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidación modelo, con un nuevo manual de gestión.</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Cabe señalar que con la reunión semestral con las empresas egresadas, se han levantado diferentes necesidades. Discriminando aquellas que no pueden ser apoyadas por IdeaIncuba. Nuestro foco de apoyo está orientado en que las empresas mejoren sus niveles de venta y puedan crecer de manera sostenible. Por lo que nuestras acciones van ligadas a esto: búsqueda de financiamiento para nuevos proyectos (público y privado), alianzas con Programas de Gobierno para trabajos específicos (por ejemplo: Prochile a través de su plataforma de offshoring)</p>

2.- BÚSQUEDA DE NUEVAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA IDEA-INCUBA.	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2007	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
	01 octubre 2007	30 septiembre 2008
Descripción	Se continuará con el proceso iniciado en la etapa anterior, se mantendrá la búsqueda de fuentes de financiamiento alternativas.	
Grado de Avance	100%	
Anexo	No hay	
Observaciones	Se responde en etapa 3 punto 5	
Hitos Actividad	1 - DONACIONES - Inicio campaña de donaciones año 3, a contar del mes 2.	
Consecución Hitos	1 - DONACIONES - Inicio campaña de donaciones año 3, a contar del mes 2.	
Observaciones Hitos	<p>No se desarrollaron campañas debido a que no hubo iniciativas que justificaran esta acción y la concentración de la actividad se enfocó en las operaciones con los incubados, captación de proyectos y creación de capacidades principalmente.</p> <p>Esta actividad se consideró como obtenida desde el punto de vista de que se apalancaron recursos desde otros fondos como los del Concurso de Innovación Emprendedora,</p>	

3.- IDENTIFICACIÓN DE NUEVOS MERCADOS Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EMPRESAS INCUBADAS Y GRADUADAS		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	
			01 octubre 2007	30 septiembre 2008
			<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha término Real</b>
			01 octubre 2007	30 septiembre 2008
Descripción	Una de las necesidades más importantes para las empresas incubadas, es la búsqueda de mercado para sus ofertas. A partir de los contactos existentes y con el apoyo institucional de la Universidad, se accederá a redes comerciales que apoyen a los proyectos, en la evaluación de ofertas de mercado, conocer las impresiones desde otras perspectivas, adquiriendo valiosa información, y retroalimentación de sus mercados metas.			
Grado de Avance	100%			
Anexo	No hay			
Observaciones	<p>El acercamiento a los nuevos mercados se definen en 2 dimensiones relevantes: geográfica y temática. La dimensión geográfica apunta a ampliar los mercados a nivel internacional, dada la naturaleza de los proyectos incubados basados en tecnología, y la dimensión temática es la correspondiente a la especialización en ciertas industrias que facilitan el acceso de ofertas innovadoras a estos mercados.</p> <p>De esta forma hemos considerado las redes colaborativas con una fuerte componente de apoyo en el acceso de las empresas incubadas a los mercados y dentro de los contactos nacionales e internacionales que se han planteado en secciones anteriores se destacan aquí los que tienen un rol de apoyo comercial relevante, tanto a nivel nacional e internacional o por especialización en industrias específicas.</p>			
Hitos Actividad	<p>1 - ALIANZAS Y COOPERACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de 2 alianzas al final del periodo.</li> <li>• 2 proyectos colaborativos al final del periodo.</li> </ul> <p>2 - EVENTOS DE NEGOCIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuentros de negocios desarrollados al final del periodo.</li> </ul>			
Consecución Hitos	<p>1 - ALIANZAS Y COOPERACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de 2 alianzas al final del periodo. OBTENIDO</li> <li>• 2 proyectos colaborativos al final del periodo. OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - EVENTOS DE NEGOCIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuentros de negocios desarrollados al final del periodo OBTENIDO</li> </ul>			

Observaciones Hitos	<p>Las alianzas mencionadas corresponden a:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cameron Partners, para apertura de mercado e implantación de empresas en Alemania como base de operaciones para el resto de Europa. Se ha abierto el espacio para que empresa derivadas desde IdeaIncuba puedan establecerse físicamente en la incubadora Mafinex (<a href="http://www.mafinex.de">www.mafinex.de</a>) en la ciudad de Mannheim en Alemania. Actualmente se está promoviendo entre algunos incubados y egresados la posibilidad de establecerse en Alemania como forma de escalar sus respectivos negocios.</li> <li>2. St Hyacinthe Technopole, Québec, Canadá. A partir de la relación con este parque tecnológico se ha abierto contacto con otros actores para la promoción de ofertas de IdeaIncuba en el mercado canadiense. De esta alianza se han abierto espacios de colaboración con distintas instituciones y actores relevantes.</li> </ol> <p>Los proyectos colaborativos realizados a la fecha incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Multibiotec. Proyecto de alianza con regiones en Canadá, España, Brasil y Chile se ha implementado una red de contactos para movilizar intereses de intercambio en investigación y comercialización en soluciones en Biotecnología (<a href="http://www.bionodo.net">www.bionodo.net</a>)</li> <li>• Spin offs corporativos. Como una forma de desarrollar nuevas capacidades en IdeaIncuba se ha buscado la colaboración con referentes internacionales en temáticas pertinentes para implementar proyectos conjuntos. Uno de ellos es la postulación conjunta con el Instituto Fraunhofer de Alemania para el concurso de creación de plataformas de apoyo a Spin-offs corporativos, que se encuentra en evaluación actualmente. Esta colaboración se planteó a través del nexo y la alianza con Cameron Partners.</li> </ul> <p>Respecto de los eventos de negocios se realizó en el marco de Expocapital (<a href="http://www.expocapital2008.cl">www.expocapital2008.cl</a>) además de las jornadas de exposiciones de especialistas una rueda de inversiones para los emprendedores donde pudieran interactuar con potenciales socios de los proyectos. Esta iniciativa se desarrolló en conjunto con las incubadoras CDEUBB e Inetec.</p>
---------------------	--

4.- MATCHING ENTRE EMPRENDEDORES E IDEAS DE NEGOCIOS, NACIDAS A PARTIR DE INVESTIGACIONES UNIVERSITARIAS.	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
	01 octubre 2007	30 septiembre 2008
	<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha término Real</b>
	01 octubre 2007	30 septiembre 2008
Descripción	En base a la identificación de investigaciones y proyectos existentes en la Universidad, que son técnica y comercialmente de gran potencial de empresarización, pero que no tienen asociado un emprendedor que tenga la disposición para llevar a cabo el proyecto; IDEA-Incuba realizará una búsqueda de emprendedores, que puedan llevar a cabo la idea hacia la empresarización.	
Grado de Avance	100%	
Anexo	No hay	
Observaciones	<p>A través de una serie de charlas a estudiantes se ha promovido por un lado las facilidades y apoyos que se brindan en IdeaIncuba para la creación de empresas y también la incorporación de gente joven que pueda ser complemento en los equipos fundadores de las empresas.</p> <p>Esto en especial atención a las oportunidades que se presentan de parte de investigadores de la Universidad.</p> <p>También la búsqueda se ha hecho extensiva a personas en el exterior de la Universidad que, a diferencia de los estudiantes, son gente con conocimientos y experiencia en la parte técnica o comercial del proyecto.</p> <p>La oferta se ha centrado en el apoyo en formación y asistencia mientras están desarrollando su proyecto emprendedor, como compensación de las falencias que pueden tener y por tanto reforzar la posibilidad de un emprendimiento exitoso.</p>	
Hitos Actividad	<p>1 - BÚSQUEDA PROYECTOS Y EMPRENDEDORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de emprendedores de acuerdo a la temática de los proyectos y sus capacidades, a contar del mes 7.</li> <li>• Realización de Base de Datos de los emprendedores seleccionados, a fines del mes 10.</li> </ul> <p>2 - ACUERDOS LOGRADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Al final del período contar con un acuerdo entre emprendedor e investigador.</li> </ul>	
Consecución Hitos	<p>1 - BÚSQUEDA PROYECTOS Y EMPRENDEDORES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de emprendedores de acuerdo a la temática de los proyectos y sus capacidades, a contar del mes 7</li> <li>• Realización de Base de Datos de los emprendedores seleccionados, a fines del mes 10. OBTENIDO PARCIALMENTE</li> </ul>	

	<p>2 - ACUERDOS LOGRADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del período contar con un acuerdo entre emprendedor e investigador. OBTENIDO</li> </ul>												
<p>Observaciones Hitos</p>	<p>Respecto de la búsqueda de emprendedores no se cuenta con una base de datos de los que se declaren disponibles para sumarse a un emprendimiento, debido a las condiciones cambiantes de la oportunidad en que se presenta el caso y por otro lado debe haber una afinidad con el tema del proyecto.</p> <p>No obstante, sí se cuenta con una base de datos de los asistentes a las charlas que se han realizado en distintas instancias, de las cuales se tiene una clasificación de las áreas y el perfil de los potenciales emprendedores que se pueden motivar para plantear acercamientos con algún proyecto en puntual.</p> <p>Respecto de los acuerdos logrados se han identificado los siguientes complementos realizados o en proceso, correspondientes a la alianza hecha entre una persona o equipo emprendedor que incorporó posteriormente a un emprendedor al equipo o se encuentran en conversaciones para hacerlo, gestionado dentro del proceso de incubación.</p> <table border="1" data-bbox="531 987 1356 1393"> <thead> <tr> <th data-bbox="531 987 943 1028">Empresa:</th> <th data-bbox="943 987 1356 1028">Emprendedor:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="531 1028 943 1068">1. Patagonia Neuroactive</td> <td data-bbox="943 1028 1356 1068">Jorge Fuentealba</td> </tr> <tr> <td data-bbox="531 1068 943 1108">2. Optiflamma</td> <td data-bbox="943 1068 1356 1108">María Luz Espinoza</td> </tr> <tr> <td data-bbox="531 1108 943 1189">3. Kit basado en PCR para la Trazabilidad</td> <td data-bbox="943 1108 1356 1189">Sandra Ferrada</td> </tr> <tr> <td data-bbox="531 1189 943 1312">4. Energías Renovables en calefacción y aguas sanitarias</td> <td data-bbox="943 1189 1356 1312">Cristian Ibieta</td> </tr> <tr> <td data-bbox="531 1312 943 1393">5. Vacuna contra de Brucella abortus</td> <td data-bbox="943 1312 1356 1393">Alejandra Rivera</td> </tr> </tbody> </table>	Empresa:	Emprendedor:	1. Patagonia Neuroactive	Jorge Fuentealba	2. Optiflamma	María Luz Espinoza	3. Kit basado en PCR para la Trazabilidad	Sandra Ferrada	4. Energías Renovables en calefacción y aguas sanitarias	Cristian Ibieta	5. Vacuna contra de Brucella abortus	Alejandra Rivera
Empresa:	Emprendedor:												
1. Patagonia Neuroactive	Jorge Fuentealba												
2. Optiflamma	María Luz Espinoza												
3. Kit basado en PCR para la Trazabilidad	Sandra Ferrada												
4. Energías Renovables en calefacción y aguas sanitarias	Cristian Ibieta												
5. Vacuna contra de Brucella abortus	Alejandra Rivera												

5.- OBTENCIÓN DE CERTIFICACIÓN DEL PROCESO Y DEL SISTEMA		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
		01 octubre 2007	30 septiembre 2008
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
		No efectuado	No efectuado
Descripción	Ya contratada la empresa que realizará el proceso de certificación, se debería contar con la certificación aprobada y en marcha blanca durante esta etapa.		
Grado de Avance	0%		
Anexo	No hay		
Observaciones	Esta actividad no se realizó		
Hitos Actividad	<p>1 - TRAMITACIÓN CERTIFICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de tramitación certificación entre los meses 1 y 6.</li> <li>- Obtención certificación en el mes 8</li> </ul> <p>2 - PUESTA EN MARCHA CERTIFICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marcha blanca de la certificación de procesos, a partir del mes 9.</li> </ul>		
Consecución Hitos	<p>1 - TRAMITACIÓN CERTIFICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de tramitación certificación entre los meses 1 y 6.</li> <li>- Obtención certificación en el mes 8</li> </ul> <p>2 - PUESTA EN MARCHA CERTIFICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marcha blanca de la certificación de procesos, a partir del mes 9.</li> </ul>		
Observaciones Hitos	Debido a la justificación de porqué no podemos certificarnos a través de normas de calidad, que en paralelo a través de ChileIncuba AG se está trabajando en el tema de certificación de las incubadoras socias a través de la NBIA. Esta actividad no se llevó a cabo.		

4.- ORGANIZACIÓN DE ENCUENTROS DE SOCIALIZACIÓN SOBRE TEMAS RELEVANTES PARA INCUBACIÓN		<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>
		01 octubre 2007	30 septiembre 2008
		<b>Fecha inicio real</b>	<b>Fecha termino Real</b>
		01 marzo 2008	30 septiembre 2008
Descripción	IDEA-Incuba tomará como base información de tendencias, publicaciones, resúmenes o referencias de terceros, y se invitará a reuniones temáticas a gente de la Universidad y de otros ámbitos como empresarios, instituciones públicas, asociaciones y entidades de distinto tipo, para obtener opiniones que serán difundidas en canales de exposición propios y de terceros, de modo de lograr la motivación por algún proyecto o el desarrollo de alguna capacidad.		

Grado de Avance	100%
Anexo	Anexo x Recorte de aparición en medios escritos
Observaciones	<p>IDEA-incuba tomó contacto con las empresas de Biotecnología de la Región, con el fin de apoyar la reciente creación de AREMBIO – Asociación Regional de Empresas de Biotecnología- que permitirá a estas empresas desarrollarse en asociatividad, replicando la exitosa experiencia que a nivel nacional ha tenido ASEMBIO.</p> <p>Esta vinculación se ha desarrollado mediante reuniones-taller que han facilitado el intercambio de opiniones y experiencias que nos permitirán trabajar juntos a futuro.</p> <p>Asimismo se ha apoyado en la traída de expertos, como Alfredo de Ioannes.</p> <p>También IDEA-Incuba ha trabajado en conjunto con CORFO en la organización de encuentros sobre temas relevantes para la industria, como es el caso de los Cluster de Servicios Globales y los Centros Tecnológicos.</p>
Hitos Actividad	<p>1 - PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DE EVENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificación de encuentros del año, en el mes 3.</li> <li>- Realización de un encuentro trimestral, a partir del segundo trimestre.</li> </ul> <p>2 - DIFUSIÓN ACTIVIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Una aparición en medios escritos, durante el período.</li> </ul>
Consecución Hitos	<p>1 - PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DE EVENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación de encuentros del año, en el mes 3: OBTENIDO</li> <li>• Realización de un encuentro trimestral, a partir del segundo trimestre: OBTENIDO</li> </ul> <p>2 - DIFUSIÓN ACTIVIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aparición en medios escritos durante el periodo: OBTENIDO.</li> </ul>
Observaciones Hitos	<p>Se cumplió con la realización de encuentros en el año, los que se realizaron en Junio y Julio y Agosto.</p> <p>Además, se cumplió con la difusión de los encuentros en medios escritos y en medios propios, como el sitio web y la revista institucional.</p>

### 4.3. Resultados

<b>Resultado Etapa 4</b>	
1 - CAMPAÑA DE DONACIONES, 30 de septiembre del 2008 Se mantiene el plan de captura de donaciones de la etapa anterior, lograr 2 nuevas empresas.	<b>OBTENIDO</b>
2 - ENCUENTROS DE SOCIALIZACIÓN, 30 de septiembre del 2008 encuentros trimestrales a partir del segundo semestre	<b>OBTENIDO</b>
3 - CONVENIOS Y/O ALIANZAS DE COOPERACIÓN, 30 de septiembre del 2008 Lograr la firma de dos alianzas o convenios con instituciones u entidades.	<b>OBTENIDO</b>
4 - OBTENCIÓN CERTIFICACIÓN, 30 de septiembre del 2008 Lograr sello de certificación y puesta en marcha al finalizar el período.	<b>NO REALIZADO</b>
5 - MATCHING DE IDEAS DE NEGOCIOS, 30 de septiembre del 2008 Lograr un acuerdo entre emprendedor e investigador	<b>OBTENIDO</b>
6 - REALIZACIÓN DE RUEDAS DE NEGOCIOS, 30 de septiembre del 2008 Realizar dos ruedas en el año, sin contar las experimentales	<b>OBTENIDO</b>

Nombre de archivo: INFORME TECNICO FINAL.doc  
Directorio: U:\profiles\angeloriquelme\Mis  
documentos\Transformar\05INCUBA-008-INNOVA\_PRODUCION  
Plantilla: U:\profiles\angeloriquelme\Datos de  
programa\Microsoft\Plantillas\Normal.dotm  
Título: INFORME TECNICO DE AVANCE N° 2  
Asunto:  
Autor: Incuba\_2  
Palabras clave:  
Comentarios:  
Fecha de creación: 30/10/2008 17:28:00  
Cambio número: 2  
Guardado el: 30/10/2008 17:28:00  
Guardado por: Maricarmen Torres Fuentealba  
Tiempo de edición: 0 minutos  
Impreso el: 07/09/2011 14:07:00  
Última impresión completa  
Número de páginas: 67  
Número de palabras: 19.902 (aprox.)  
Número de caracteres: 109.463 (aprox.)