



MeGaMiKeN

JohanGamboa

Especialista en InNoVaCiÓr

www.megamiken.com

**PROPUESTA DE CONSULTORÍA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO E
INNOVACIÓN BAJO EL MARCO DE LA CONVOCATORIA FIDTE PROCESO III**

**SEPTIEMBRE DE 2017
PEREIRA, RISARALDA.**

CONTENIDO

I. NATURALEZA DE TRABAJO.....	4
A. GENERALIDADES DE LA CONVOCATORIA.....	4
B. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA CONVOCATORIA.....	4
C. PASOS GENERALES PARA PARTICIPAR.....	5
D. PRINCIPALES ASPECTOS QUE SON OBJETO DE EVALUACIÓN.....	6
II. METODOLOGÍA PARA ACOMPAÑAMIENTO Y FORMULACIÓN.....	6
A. OBJETIVOS Y ALCANCE.....	6
B. IDENTIFICACIÓN DE INSIGHTS.....	7
C. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
D. FORMULACIÓN DEL PROYECTO.....	8
E. PLAN DE ACCIÓN Y PRODUCTOS ENTREGABLES.....	8

I. NATURALEZA DE TRABAJO

A. GENERALIDADES DE LA CONVOCATORIA.

La convocatoria del FIDTE (Fomento de la Innovación y el desarrollo Tecnológico en las Empresas) tiene como objeto que el sector empresarial en general presenten propuestas para desarrollar proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que incidan sobre la productividad y competitividad de las empresas, en el marco de línea programática. A continuación se enuncian los requisitos mínimos y las principales características de dicho llamamiento:

1. **Contar con Personería Jurídica.**
2. **Tener más de 2 años de existencia.**
3. **Contar con Ingresos operaciones en 2015 y 2016.**

B. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA CONVOCATORIA

- La fecha máxima para envío de la **pre-inscripción** es el **22 de Septiembre de 2017**.
- Las entidades participantes no deben estar en proceso de liquidación, régimen de insolvencia o embargos.
- Se deberá realizar transferencia al SENA. El valor de este rubro debe corresponder como mínimo al 3% del valor del proyecto¹.
- El plazo máximo para desarrollar el proyecto es de 12 meses.
- Las empresas grandes deberán aportar una contrapartida mínima del 50% del valor del proyecto y las empresas micro, pequeñas y medianas un mínimo de contrapartida del 20%.
 - **Empresa Grande:** Activos totales por valor superior a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
 - **Empresa Mediana:** Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

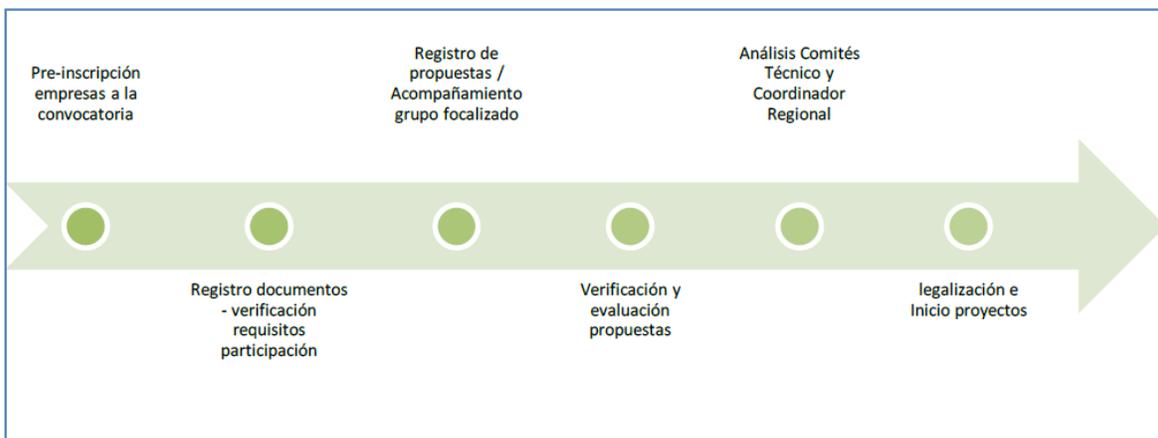
¹ Tomado del "PLIEGO DEFINITIVO Convocatoria de Fomento de la Innovación y el Desarrollo Tecnológico en las Empresas, con enfoque Regional 2015-2017, Proceso III"

- **Pequeña Empresa:** Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- **Microempresa:** Activos totales por valor inferior a quinientos (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Del total del valor de contrapartida el 50% deberá estar representad en dinero y, el otro 50% podrá ser en especie.

C. PASOS GENERALES PARA PARTICIPAR

1. Enviar documentos y anexos de requisitos mínimos por correo físico antes del 22 de septiembre de 2017.
2. Formular el proyecto basado en los pliegos de la convocatoria.
3. Todas las propuestas son sometidas a:
 - a. Evaluación jurídica.
 - b. Evaluación económica. Seguido, las propuestas habilitadas serán sometidas a: Evaluación Técnica Y Aprobación del comité Coordinador regional
4. Adjudicación de recursos.



D. PRINCIPALES ASPECTOS QUE SON OBJETO DE EVALUACIÓN.

La pertinencia del proyecto para esta convocatoria esta enmarcada en los siguientes 5 puntos:

1. Innovación
2. Desarrollo tecnológico
3. Contribución a la competitividad de la empresa
4. Impacto sectorial
5. Transferencia con el SENA.

II. METODOLOGÍA PARA ACOMPAÑAMIENTO Y FORMULACIÓN

A. OBJETIVOS Y ALCANCE

La empresa tiene el objetivo incrementar las ventas y mejorar el servicio prestado a los clientes de modo que se genere impacto en la productividad y la competitividad.

Se toma entonces, la función de asistir, apoyar, ayuda, capacitar y realizar el acompañamiento en la identificación del problema u oportunidad y formulación del proyecto.

A continuación, se ofrece la metodología elemental **para formulación de proyectos de innovación y/o desarrollo tecnológico**, desde la etapa de identificación de la idea hasta la fase de formulación del proyecto. Los métodos propuestos han sido diseñados específicamente para la aplicación de la convocatoria FIDTE y tienen fundamento en estándares internacionales del GIMI, IXL Center y el método del marco lógico.

B. IDENTIFICACIÓN DE INSIGHTS.

1. Entrevista con directivos que tengan conocimiento concreto de la empresa y/o el sector. (informe que tenga el resultado y las ideas, problemas u oportunidades que visualizan para el beneficio de la empresa).
2. Presentación de la propuesta del servicio, desde la fase de identificación de INSIGHTs hasta la formulación del proyecto. (contrato).
3. Seleccionar como mínimo 3 personas para conformar equipo inicial para la formulación del proyecto.
4. Aplicar herramienta del MOH (Mapa de Oportunidades Hexagonal) con el equipo. (necesitamos un espacio donde poner el mapa general para que las personas lo puedan ver fácilmente dentro de sus labores cotidianas).
5. Actividad de identificación de tendencias. (3 personas identifican las tendencias y 1 persona lee el plan de desarrollo nacional o las vocaciones del departamento), cada persona debe tener actividades específicas y un método de cómo hacerlo a menos que sea innovador.
6. Taller de ideación Sección #1: Toma en cuenta los INSIGHTs y los objetivos del plan nacional de desarrollo para la región.
7. Tiempo de incubación.
8. Taller de ideación Sección #2: Definición de la idea, problema u oportunidad a intervenir (no es definitivo y está sujeto a modificaciones).

Cabe resaltar que puede ser necesario realizar alguna actividad de estudio de campo como observación, entrevistas o empatía con el fin de identificar INSIGHTs del cliente y documentos probatorios que permitan alcanzar un puntaje mayor.

C. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

1. Consensuar Identificación del problema/Oportunidad.
2. Documentar los efectos que tiene el problema/Oportunidad.
3. Construir el modelo Causal del problema/Oportunidad.
4. Identificar los involucrados Internos y externos.
5. Construir un árbol del problema/Oportunidad.
6. TALLER IDEACIÓN SECCION 3: Redefinir las 7 ideas o una de ellas con el objeto de dar inicio al diseño de estrategia para intervención del Problema/Oportunidad.
7. Pasar del Árbol de objetivos a la matriz del marco lógico.
8. Incorporar marco institucional.

D. FORMULACIÓN DEL PROYECTO.

1. Diligenciar Generalidades en el SIGP.
2. Diligenciar las generalidades del proyecto (Planteamiento del problema, estado del arte, objetivo general, objetivos específicos, metodología, Resultados en empleo).
3. Diligenciar componente de PERSONAL.
4. Diligenciar componente de PRESUPUESTO
5. Diligenciar componente de APORTES (Físico y en el SIGP)
6. Auditoria INTERNA para entrega del proyecto diligenciado en su totalidad.

Para la ejecución de cada actividad se utiliza diversas herramientas y técnicas propias de la formulación de proyectos y de Innovación.

E. PLAN DE ACCIÓN Y PRODUCTOS ENTREGABLES.

Cada actividad tendrá un producto y un resultado asociado para garantizar la calidad de la formulación del proyecto de innovación.

FASE	Obj. Esp	PLAN DE ACCIÓN "Formulación de proyecto para convocatoria FIDTE PROCESO III"			FECHA	
		ACTIVIDADES / ESTRATEGIAS	RESULTADO	PRODUCTO	Fin.	
FASE 1	IDENTIFICACIÓN DE INSIGHTS	Entrevistar directivo(s) que tenga(n) conocimiento concreto de la empresa y/o el sector.	Ver el "HOY" de la empresa; sus principales capacidades para identificar detonantes de oportunidades .	Cómo Mínimo 1 Mapa de oportunidad individual (sección 1 HOY) diligenciado. Relacionar ideas/problemas/oportunidades	15/09/2017	
		Presentar propuesta de servicios, desde la fase de Identificación de INSIGHTs hasta la formulación del proyecto.	Servicio formalizado, dudas resueltas, puntos clave de la convocatoria claros y con fechas de cumplimiento definidas	Documento: "Acuerdo para asesoría y acompañamiento en la formulación de un proyecto de Innovación en el marco de la convocatoria FIDTE PROCESO III"		
		3. Seleccionar como mínimo 3 personas para conformar equipo inicial para la formulación del proyecto.	Equipo principal, conformado por personas de diferentes estilos cognitivos, para la formulación inicial del proyecto.	Huella dactilar del estilo cognitivo de cada una de las personas que ejecutan las actividades de formulación.		
		Aplicar la herramienta "Mapa de Oportunidades hexagonal" con el equipo de formulación. Realizar actividad de identificación de tendencias.	INSIGHTs asequibles para identificar oportunidades de la empresa durante la formulación del proyecto.	3 Mapas de oportunidades completos y de diferentes personas. 1 Mapa de Oportunidades General físico.		
		TALLER DE IDEACIÓN SECCIÓN 1: Toma en cuenta tendencias con el MOH (sección 2) y Los objetivos del plan nacional de desarrollo para la región.	Obtener ideas y SUPUESTOS con base en tendencias y plan nacional de desarrollo para la región.	Documento con 50 Ideas RECOLECTADAS, 3 principales clasificadas y filtradas.		22/09/2017
		Tiempo de incubación. (actividad individual, se puede realizar observación, empatía o entrevista durante este tiempo)				29/09/2017
		TALLER DE IDEACIÓN SECCIÓN 2: Definición de idea/Problema a intervenir (No es definitivo y esta sujeto a modificaciones).	6 ideas/Problemas seleccionadas(os) con sustento de su potencial innovador. 1 idea/problema seleccionada(o) para intervenir con el proyecto.	1 Documento con 7 ideas, para cada una se debe responder; a quién beneficia y cómo se relaciona con al menos un objetivo del plan nacional de desarrollo para la región	06/10/2017	

FASE 2	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA/OPORTUNIDAD	Consensuar Identificación del problema/Oportunidad.	Definir el problema/Oportunidad de modo concreto e ir un poco mas allá. (No piense que el problema es algo de lo que usted carece).	Documento de consenso del problema/Oportunidad desde la perspectiva de mínimo 3 personas de la empresa y 3 externos.	13/10/2017
		Documentar los efectos que tiene el problema/Oportunidad	Identificar posibles escenarios futuros, efectos que tendría el problema/Oportunidad	1 Árbol de efectos realizado con base en el método del marco lógico.	
		Construir el modelo Causal del problema/Oportunidad	Ver las causas del Problema /Oportunidad, clasificadas.	Árbol de causas o detonantes	
		Identificar los involucrados Internos y externos	Conocer cómo el problema/Oportunidad afecta a diferente actores.	1 Mapa de Involucrados	20/10/2017
		Construir un árbol del problema/Oportunidad	Problema definido con sus causas y efectos	1 Mapa del problema	
		TALLER IDEACIÓN SECCION 3: Redefinir las 7 ideas o una de ellas con el objeto de dar inicio al diseño de estrategia para intervención del Problema/Oportunidad	Estrategias definidas para suprimir los problemas sobre los cuales se tiene gobernabilidad	1 Árbol de solución y objetivos. Definición de la estrategia para suprimir las causas determinadas.	27/10/2017
		Pasar del Árbol de objetivos a la matriz del marco lógico	Declarar los objetivos y obtener el árbol de soluciones.	1 Acta de acciones ejecutables metódicamente para estudiar el cómo materializar los medios (Centrarse en los de nivel inferior).	
		Incorporación de un marco institucional.	Identificar todos y cada uno de los riesgos que tiene la solución del problema u Oportunidad de innovación.	Documento con supuestos identificados.	03/11/2017

FASE 3 (Parte I)	FORMULACIÓN DEL PROYECTO	Diligenciar Generalidades en el SIGP	Generalidades de la ENTIDAD guardadas en el SIGPS	1 Documento a modo "BORRADOR", Con la información requerida en el ítem ENTIDAD del formulario		
		Diligenciar las generalidades del proyecto (Planteamiento del problema, estado del arte, objetivo general, objetivos específicos, metodología, Resultados en empleo)	Redactar y sustentar el planteamiento del problema/Oportunidad		1 documento con el planteamiento del problema	03/11/2017
			Entender que existe la temática de la soluciones planteada y sustentar cómo nuestro proyecto aporta una mejora significativa (Estado del arte).		1 documento con el RAI.	
					Mínimo 20 Documentos resúmenes	
				1 Documento que contenta el estado del arte	10/11/2017	
			Plantear detalladamente: 1. Objetivos, metodología y resultados del proyecto.	1 Documento que contenga los objetivos, la metodología y los resultados en empleo del proyecto.		
			Diligenciar el diagnóstico de proyección, rol de entidades, productos, palabras clave.	Segmento del formulario diligenciado y guardado correctamente		
Diligenciar el Cronograma de trabajo.		1 Documento con Cronograma de trabajo claro y con los resultados y productos a obtener. Directamente relacionados en cadena con los o objetivos y la metodología.	17/11/2017			

FASE 3 (Parte II)	FORMULACIÓN DEL PROYECTO	Diligenciamiento del componente de PERSONAL	Personal relacionado al desarrollo del proyecto con hojas de vida adjuntas	Hojas de vida recuperadas	24/11/2017	
		Diligenciamiento del componente de PRESUPUESTO	Tener claramente definido el valor total del proyecto	Diligenciado correctamente en la plataforma		
		Diligenciamiento del componente de APORTES (Físico y en el SIGP)	Definir claramente la cobertura del proyecto	Mostrar la estrategia de Transferencia al SENA y adjuntar a los demás documentos físicos que se radiquen.	1 documento de acta en la cual se identifique los centros Sena que podríamos beneficiar durante la transferencia tecnológica.	01/12/2017
					1 Documento (ANEXO 7 con el visto bueno del líder Sennova del Centro) que permita mostrar en detalle la estrategia de transferencia al SENA, con sus objetivos.(Corresponde al 3% del valor total del proyecto)	
		Diligenciamiento del componente de REPORTES	Anexos enviados mediante correo físico, certificado y mediante la Plataforma			
Auditoria INTERNA para entrega del proyecto diligenciado en su totalidad						

¡GRACIAS!



WWW.MEGAMIKEN.COM