****

Convocatoria nuevos proyectos IFAN

MAYO 2023

**IMPORTANTE**

Fecha límite de recepción de postulaciones 08 /junio/23

# Introducción

Ifan es un programa tecnológico estratégico de CORFO, cuyo beneficiario ejecutor es Consorcio de Cereales Funcionales S.A. (CCF), en alianza con la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), y con otras 8 entidades, entre las cuales hay tanto empresas como universidades. Su objetivo es el desarrollo de ingredientes con propiedades funcionales y aditivos naturales para la industria de alimentos, con objeto de diversificar y sofisticar la matriz productiva y oferta exportadora del país en la industria alimenticia. Ifan está concluyendo su primera fase de 4 años, y está preparando una cartera de proyectos para presentar su 2da fase ante CORFO.

Considerando la situación mundial y nacional en relación al Covid, uno de los focos que se ha decidido dar a la cartera de su 2da fase es incorporar Mipymes a su cartera de proyectos, para potenciar a estas empresas en época de crisis, y apoyarlas a que sus desarrollos no queden a medio camino.

Además, al invitar a Mipymes a formar parte de IFAN, pasarán a formar parte de una importante red de entidades relacionadas a la industria de alimentos, pudiendo recibir apoyo y colaboración en diferentes instancias, y con representantes de diferentes eslabones de la cadena de productiva alimentaria.

# Sobre IFAN

IFAN es un Programa que cuenta con una gobernanza en donde se encuentran representadas las empresas y la academia de forma vinculante, y también representantes del Gobierno, a través de CORFO y Transforma Alimentos:

* Consejo Estratégico (CE): Equivalente a un directorio, máxima instancia de toma de decisiones, con potestad de tomar definiciones sobre los proyectos y subsidios.
* Consejo Técnico (CT): Seguimiento y recomendaciones técnicas respecto de los proyectos dirigidas al (CE).
* Comité Directivo (CD): Dos directoras, una por CCF, y otra por PUC.
* Comité Ejecutivo (CEj): Encargados de la gestión y operación de IFAN, y representación ante CORFO, compuesto por un Gerente General, Gestora Operativa y Contador General.

IFAN no cuenta con personalidad jurídica, y se rige por un Convenio de Gobernanza firmado entre sus Coejecutores, con la aprobación de CORFO. IFAN también tiene un Reglamento de Propiedad Intelectual y Confidencialidad, que establece que toda la información sobre proyectos compartida entre sus participantes es de carácter confidencial, prohibiendo al resto de las partes su uso; y también establece que las propiedades sobre los resultados de los diferentes proyectos pertenecen a las entidades que los desarrollan.

# Ejecución de los fondos

Los fondos deberán ejecutarse de conformidad con lo establecido en las bases técnicas que rigen al programa tecnológico “Consorcio Tecnológico IFAN”, y a las “[Bases Administrativas Generales](https://transformaalimentos.cl/wp-content/uploads/2022/04/Bases-Administrativas-Generales-Proyectos-Comit%C3%A9-InnovaChile-N%C2%B02772012.pdf)” (BAG), que se adjuntan. Sin desmedro de ello, a continuación, se enumeran algunas restricciones importantes:

1. El presupuesto deberá atenerse a las cuentas presupuestarias, de conformidad a lo que establecen las BAG:
	1. Recursos Humanos
	2. Gastos de Operación
	3. Gastos de Inversión
	4. Gastos de administración
2. Los gastos que se consideran como aportes pecuniarios o valorados deberán ajustarse a lo dispuesto en las BAG.
3. Sobre Gastos de Inversión:
	1. El subsidio que se destine a esta cuenta no podrá superar el 30% del total de subsidio recibir.
	2. Sólo se podrán cubrir por fuente de financiamiento CORFO el proporcional de la vida útil del equipamiento que se utilizará durante el proyecto. El remanente se puede rendir como aporte Pecuniario.
	3. Aquellos equipos que no son de apoyo o periféricos y sin los cuales el proyecto no podría ejecutarse pueden ser identificados como “Activo Crítico”, y sujeto a aprobación de CORFO, no quedarían sujetos a la limitante estipulada en la letra 3.b. No obstante, debe ponerse aún más atención a la letra 3.a.
4. Sobre Recursos Humanos
	1. Se podrá destinar hasta un 25% del subsidio de Corfo, para financiar las remuneraciones y/u honorarios del personal preexistente del coejecutor, siempre que éstas no estén siendo financiadas por otra fuente concursal de financiamiento público y no hayan sido comprometidas como aporte para la ejecución de otro Proyecto.
5. Sobre gastos de Administración:
	1. Los dineros de subsidio que se destinen a la cuenta gastos de administración no podrán exceder el 15% de la suma de dineros de subsidio que se destinen al resto de las cuentas presupuestarias.

El listado anterior no es exhaustivo, se presenta sólo para facilitar el proceso a los postulantes, y no los exime de leer y comprender a cabalidad las bases técnicas y bases administrativas generales.

# Evaluación de las Propuestas

Las propuestas serán revisarás por el Consejo Técnico de IFAN, según los criterios establecidos, se ajusten más a la estructura de IFAN.

La primera etapa de revisión consistirá en verificar la Admisibilidad de los Proyectos postulados, que implica que dicha postulación contenga lo siguiente:

1. Formulario de postulación completo.
2. Coherencia entre los objetivos del proyecto y los objetivos de esta convocatoria.
3. Cumplimiento de los requisitos de Cofinanciamiento solicitados.
4. Cumplimiento de los plazos de ejecución máximos indicados en este documento.

Luego, el Consejo Técnico de IFAN revisará las propuestas finales que hayan superado la verificación de admisibilidad, y todas serán evaluadas a través de la misma metodología, que considera las siguientes dimensiones:

* Relevancia Estratégica para IFAN
* Problemática que se pretende resolver / abordar
* Propuesta (qué se desea hacer, coherente con problemática)
* Factor de Diferenciación
* Novedad
* Qué tan atractivo es el mercado
* Cierre de Brechas hacia el Mercado (ver Anexo 2)
* Articulación con otras entidades
* Capacidad de Producción entre entidades involucradas
* Plan de Trabajo
	+ Planificación
	+ Factibilidad Técnica
	+ Factibilidad Presupuestaria
	+ Plazos realistas
	+ Gestión de Riesgos
	+ Alcances
* Equipo humano
* Aspectos regulatorios
* Medio Ambiente
* Nivel del desarrollo en escala TRL debe ser igual o superior a 4 al comenzar el proyecto e igual o superior a 7 al terminarlo.

Dependiendo del número de propuestas recibidas y de la calidad de éstas, el Consejo Técnico podrá presentarlas o no ante el Consejo Estratégico, instancia resolutoria final, que decidirá si se financia alguna de las propuestas del Consejo Técnico.

# Resultados Esperados

Se le exigirá a todas las propuestas que sean adjudicadas:

* Al menos 1 memorándum de entendimiento, convenio o contrato que refleje colaboración con un proveedor clave.
* Al menos 1 memorándum de entendimiento, convenio o contrato que refleje colaboración con un potencial cliente del producto a desarrollar.
* Al menos 1 prototipo a mediados del proyecto.
* Al menos 1 producto en fase pre-comercial en las postrimerías del proyecto.
* Al menos 1 producto en comercialización al concluir el proyecto.

También serán deseables, pero no mandatorios:

* La incorporación de profesionales expertos al proyecto, que no hayan estado contratados previamente por la organización.
* Memorándum de entendimiento, convenio o contrato que refleje colaboración con centros de investigación o universidades en Chile o el Extranjero.
* Asistencia a eventos internacionales para promover el desarrollo.
* Desarrollo de nuevas Patentes de Invención, Marcas o Secretos Industriales.
* Apariciones en medios de prensa escrita, por radio, televisión u online, al final del proyecto, promoviendo el desarrollo, pero de un modo que no ponga en riesgo una eventual patente o secreto industrial.

# Fondos Disponibles

Sólo se aceptarán propuestas que consideren una utilización subsidio que no supere los $60.000.000 de CORFO. El coejecutor, por su parte, deberá complementar el subsidio con un aporte pecuniario de a lo menos el 20%, y con un aporte valorado de 10%.

En caso de que no se soliciten estos valores de forma exacta, el porcentaje de aporte CORFO no podrá exceder el valor antes indicado. Se podrá aumentar los montos de aporte pecuniario y/o aporte valorado por sobre los montos indicados en el párrafo anterior, pero no se podrá disminuirlos. Aquellas propuestas que contemplen un aporte pecuniario superior al mínimo establecido por base serán mejor evaluadas.

Los aportes pecuniarios y valorados podrán ser realizados por más de una organización, ya sea que participen en calidad de Coejecutor, o de Asociado, en proporciones acordadas entre las organizaciones postulantes.

Se debe considerar que el proyecto debe tener un máximo de tiempo de 18 meses de ejecución. Iniciando en julio del 2023 para finalizar en diciembre del 2024.

# Proceso de Postulación

## Formulario de postulación

Las postulaciones deberán enviarse a través del formulario que se adjunta en el Anexo 1. Éste deberá ser enviado al correo electrónico p.quito@ifan.cl

## Plazos

Se recibirán postulaciones hasta el jueves 08 de junio a las 17:00 hrs.

1. Formulario de Postulación
2. **Aspectos generales**

|  |  |
| --- | --- |
| Título del proyecto |  |
| Objetivo general del proyecto [[1]](#footnote-1) |  |
| Objetivos específicos del proyecto (entre 3 y 5)[[2]](#footnote-2) |  |
| Duración del proyecto (meses) |  |
| Mes de inicio |  |
| Aporte Corfo al que postula |  |
| Aporte pecuniario Total |  |
| Aporte valorado Total |  |
| Financiamiento total proyecto (Corfo + pecuniario + valorado) |  |
| Describa si su desarrollo es un ingrediente y/o aditivo, de preferencia proveniente de: algas, granos o subproductos industria láctea o, un alimento con propiedades saludables a partir de la incorporación de ingredientes o aditivos (Máx. 200 caracteres) |  |
| Describa la metodología a utilizar, y la tecnología detrás de su desarrollo, de manera que quede claramente expresado el modo en que los objetivos se alcanzarán (Máx. 500 caracteres) |  |

1. **Entidades participantes**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre | Tipo de participación (Coejecutor o asociado)[[3]](#footnote-3) | Aporte Pecuniario (MM$) | Aporte Valorizado (MM$) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Capital Humano** (Breve reseña de equipo de investigadores (adjuntar CVs). Si aún no tiene identificada a la persona para un cargo, indicar requisitos mínimos de CV (grado académico, campo del grado académico, años de experiencia, indicando que es un recurso por definir.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre y RUT | Funciones | Capacidades técnicas | Dedicación horaria |
| Director/a:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RUT:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |
| Otros:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |

1. **Plan de trabajo** (entre 7 y 14 actividades, que apunten a un único objetivo)

|  |  |
| --- | --- |
| N° | ACTIVIDADES |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| N |  |

1. **Describa nítidamente la problemática que su propuesta pretende contribuir a solucionar o mitigar.** La de su cliente empresa, y la problemática subyacente del consumidor. (máx. 600 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. **Describa brevemente su propuesta**, la cual debe ser coherente con la problemática planteada. Para esto, complete las siguientes tablas:

|  |
| --- |
| **Describa la solución que propone, para el problema previamente planteado (máx. 600 caracteres)**  |
|  |
| **Plantee la propuesta de valor de su desarrollo[[4]](#footnote-4) (máx. 400 caracteres)** |
|  |
| **Para describir como se insertará en la cadena de valor de ingredientes o aditivos, complete la siguiente tabla:** |
| Mencione cómo obtendrá sus materias primas |  |
| Defina que entidades producirán los ingredientes o aditivos relevantes para su propuesta, de cara a la etapa siguiente |  |
| Defina que entidades generarán un producto final de cara al consumidor |  |
| Defina que entidades se harían cargo, eventualmente, de la comercialización al consumidor final  |  |
| Describa su perfil de consumidor final (sexo, rango etario, nivel socioeconómico, países, otros rasgos distintivos) |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Resultados[[5]](#footnote-5) | Descripción | Indicador[[6]](#footnote-6) | Medio de verificación[[7]](#footnote-7) | Año en que lo alcanzará | ¿Es un resultado comercializable? Indique si o no |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. **Marque con una X, el nivel de novedad** que tendría su desarrollo. Justifique por qué. (Máx. 400 caracteres)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| a nivel mundial(no hay antecedentes de que el desarrollo se haya hecho antes, en el mundo) | LATAM(desarrollo ya existe en EEUU, UE, u otro) | País(desarrollo ya existe en otro país de LATAM) | Mercado sectorial (desarrollo ya existe en otras industrias) | Empresa (desarrollo ya existe en la competencia) |
|  |  |  |  |  |
| Justificación |
|  |

1. **Describa su factor de diferenciación**. Identifique claramente a su competencia, o a sus alternativas o reemplazos más próximos, y en qué sentido su propuesta sería mejor que cada una de éstas, o qué ventajas comparativas tendría respecto de cada una. Indique precio de alternativas o reemplazos identificados (máx. 500 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. **Oportunidad de mercado** (Máx. 900 caracteres, debe indicar cuál es la oportunidad de mercado o necesidad de la industria a la que se apunta, y en la medida que se tenga información, indicar tamaño de mercado en Millones USD/año, CAGR, geografías relevantes, describir cadena de valor).

|  |
| --- |
|  |

1. **Escriba un breve estado del arte de la tecnología**, identificando brechas tecnológicas si las hubiere, y cómo éstas serían cubiertas en el proyecto (Máx. 900 caracteres. Aspectos relacionados al producto o tecnología, con foco en desarrollos posteriores a 2017, y que considere papers, patentes y deseablemente lanzamientos de productos. Citar utilizando links cortos de bit.ly o de goo.gl).

|  |
| --- |
|  |

1. **Indique qué nivel de avance ya han alcanzado,** utilizando escala TRL (ver Anexo 2). Describa indicando también qué cosas del siguiente listado ya se tienen: idea, modelo de negocio, prototipos imperfectos a escala laboratorio, prototipos satisfactorios a escala laboratorio, prototipo escala piloto, lote de prueba a nivel industrial, escalamiento de producción industrial, comercialización a pequeña escala, comercialización a gran escala. (Máx. 300 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. **Describa la brecha que falta por cubrir para llegar a mercado**, y hasta dónde se pretende avanzar con la presente propuesta (utilice escala TRL de Anexo 2). Indique como espera hacer la transferencia tecnológica, para el escalamiento y comercialización de los resultados del programa (Máx. 500 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. **Describa las capacidades de las organizaciones involucradas** para escalar la producción de su desarrollo en miras de llegar a mercado a plena escala. Separe aquellas capacidades disponibles hoy, de aquellas que se generarían en el marco el proyecto. (Máx. 500 caracteres, indicar operaciones unitarias más importantes disponibles entre todos, pero indicando por cada una de quién es, capacidades máximas de procesamiento o producción mensual, cadenas logísticas, lazos comerciales, etc.).

|  |
| --- |
|  |

1. **Indique los riesgos potenciales más relevantes**, y como estos se mitigarán, completando la siguiente tabla. Piense en todo lo que podría llegar a fallar e complete con aquellas cosas que podrían llegar a tener mayor impacto.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Identificación de Riesgos (en anexo 3 se presentan ejemplos de riesgos) | Severidad de riesgos (ver anexo 4) |  |
| N | **Riesgo** **(nombre corto)** | **Riesgo****(Descripción)** | **Probabilidad** |  **Impacto** | **Nivel** **riesgo** | **Medida de mitigación** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. **Indique si la normativa relevante para sus mercados objetivos, permitirían la utilización de los ingredientes, aditivos, o productos que usted plantea desarrollar**. Referencie la normativa relevante (Máx. 500 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. **Indique de qué modo, su proyecto podría contribuir a la reducción de huella hídrica, huella de carbono, consumo energético, o a la económica circular** (Máx. 250 caracteres)

|  |
| --- |
|  |

1. Niveles de la escala TRL

|  |  |
| --- | --- |
| **TRL** | **Descripción** |
| 1 | Principios básicos observados y reportados |
| 2 | Conceptualización de la tecnología y/o su aplicación ha sido formulada. Aplicaciones pueden ser especulativas o poco probadas. |
| 3 | Prueba analítica y experimental de funciones críticas y/o pruebas de concepto de características orientadas a validar predicciones sobre las capacidades de la tecnología. |
| 4 | Integración de componentes testeada en ambiente de laboratorio. |
| 5 | Integración de componentes testeada en un ambiente que simula aquél en el cual realmente tendrá que desempeñarse. |
| 6 | Modelo representativo o prototipo es probado en un ambiente simulado relevante. |
| 7 | Un prototipo del sistema que está muy cerca de lo planificado, o ya lo ha logrado, y se han hecho demostraciones en contexto real. |
| 8 | Tecnología ha probado funcionar en su forma final bajo las condiciones esperadas, mediante pruebas y demostraciones. |
| 9 | Tecnología es utilizada en su forma final en su condiciones operacionales reales. |

1. Ejemplos de riesgos

A continuación se presenta un listado con posibles riesgos de proyectos, solo a modo de ejemplo.

1. **I+D+i:**
	1. No se aprecia la actividad buscada en el producto generado, ni ninguna otra de valor, o lo hace pero a niveles muy pequeños o insignificantes.
	2. “Compromiso” con materias primas inadecuadas: ya sea por costo, por baja concentración del compuesto de interés en ella, o disponibilidad, incrementando los costos enormemente.
	3. Rendimientos, extracciones, o velocidades son insuficientes, reduciendo o anulando rentabilidad del proceso por costos de producción excesivos, o haciendo necesarias escalas productivas inalcanzables.
	4. Presencia de comportamientos físico-químicos que no son observables como corresponde a pequeña escala.
	5. Que se te vaya un recurso humano clave en el desarrollo
2. **Diseño de producto / Formulación:**
	1. Ingrediente o aditivo altera sabor o aroma de la matriz de forma indeseable.
	2. Ingrediente o aditivo altera otras cualidades organolépticas de la matriz de forma indeseable: textura, color, etc.
	3. Ingrediente o aditivo altera vida útil de la matriz de forma negativa.
3. **Pilotaje:**
	1. Operaciones unitarias en utilización siguen principios de funcionamiento con dificultades intrínsecas de escalamiento.
	2. Organización no cuenta con capacidad instalada de pilotaje adecuada y disponible (en términos de operaciones unitarias, principio de funcionamiento de los equipos, características de los equipos, secuencia de éstos, similitud con los que se usarían a nivel industrial, etc). Tampoco cuenta con partners comprometidos que puedan hacerse cargo o apoyar en cubrir este punto.
	3. Durante escalamiento las mermas aumentan, reduciendo los rendimientos obtenidos a nivel de laboratorio.
	4. Sustancias químicas en uso son inflamables, corrosivas, tóxicas o contaminantes, pudiendo ocasionar problemas en el equipamiento, a la salud, o dificultar cumplimiento de normativa alimentaria y medioambiental.
	5. Maquinaria puede generar riesgo de accidentes evidentes: atrapamiento en piezas móviles, quemaduras, etc. O no evidentes: Mala operación del equipo puede generar daño a las personas o al mismo equipamiento.
4. **Transferencia tecnológica: (entendiendo genéricamente que hay una organización “fuente” del desarrollo, y una de “destino”, que pueden ser instituciones distintas, o áreas diferentes dentro de una misma institución)**
	1. Que no se llegue a acuerdo en los términos económicos.
	2. Que no se llegue a acuerdo en los términos legales.
	3. Organización destino no cuenta con las competencias suficientes en términos de conocimiento y expertise disciplinario o multi-disciplinario para entender y usar exitosamente la tecnología generada.
	4. Incentivos perversos anclan a la organización destino en su operación cotidiana, dificultando mucho probar cosas nuevas y que las incorporen.
5. **Producción Industrial**:
	1. Organización no cuenta con capacidad instalada suficiente y disponible para producir a nivel industrial (infraestructura y equipamientos del tipo y tamaño adecuados, y en la secuencia adecuada), y tampoco tiene partners comprometidos que se hagan responsables o apoyen con esto.
	2. Competencia con otros productos por la utilización de las mismas líneas de producción.
6. **Regulatorios:**
	1. Producto no se encuentra probado como seguro por la autoridad regulatoria del mercado objetivo, y no existe un plan para obtener dicha aprobación (toxicológicos en laboratorios certificados, procesos burocráticos y quien cubre estos costos, etc.) .
	2. Funcionalidad que se busca en el producto no se encuentra en la lista de claims permitidos en el país destino, y no hay un plan para hacerse cargo de esto (ya sea a través de marketing, o de obtención de aprobación del claim).
	3. Proceso no cumpliría con normativa ambiental.
7. **Modelo de Negocio:**
	1. Propuesta de valor no hace sentido al potencial cliente. Tu principal punto de venta no es prioritario para tu perfil de cliente. Una de las principales causas de fracaso.
	2. Propuesta de valor irreal: La propuesta de valor es improbable que se logre cumplir.
	3. Cadena de valor no está abordada completamente (a quien le compro, a quien le vendo, éste a quién le vende a su vez, así hasta llegar a consumidor final)
	4. No se valida adecuadamente interés de partners comerciales claves, y no se cuenta con alternativas.
	5. Mercado subóptimo: Se apunta a un mercado que no es el más idóneo (tamaño, crecimiento, disposición al pago, etc).
	6. Mercado irreal: Se apunta a un mercado que la organización que comercializará no será capaz de abordar (tamaño, atomización, know-how de exportación, escala, etc.)
	7. Falta de ventaja injusta: No hay barreras suficientes para que otros hagan lo mismo que tu planteas hacer (PI, velocidad de desarrollo, velocidad de captura de marketshare, clientes fieles, etc.)
8. **Mercado:**
	1. Se asume que al consumidor final le va a encantar, sin realizar paneles sensoriales con clientes finales, o no los suficientes o con el perfil adecuado.
	2. Mercado sobredimensionado: Demanda es menor a la esperada.
	3. Mercado saturado: Se apunta a un mercado saturado por la competencia con alternativas y sustitutos muy competitivos.
	4. Mercado Commodity: Precios de venta son bajos en relación los costos, lo que exige escalas de producción enormes para ser rentable, y no hay planes para abordar esto.
9. **Comercialización**
	1. Incapacidad de cubrir adecuadamente el mercado objetivo con la fuerza de venta actual de la organización comercializadora, en términos de tamaño.
	2. Fuerza de venta no tiene el know-how técnico para vender el producto.
	3. Fuerza de venta no tiene estímulos adecuados para vender el producto en concreto, o bien, hay incentivos perversos que la desvían de su venta (priorizarán otros productos).
10. Severidad de riesgos y Controles para los Riesgos identificados



**1.3 Cuadro N°3: Nivel de riesgo**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Impacto | 5 | Medio | Alto | Alto | Muy alto | Muy alto |
| 4 | Medio | Medio | Alto | Alto | Muy alto |
| 3 | Medio | Medio | Medio | Alto | Alto |
| 2 | Bajo | Bajo | Medio | Medio | Medio |
| 1 | Bajo | Bajo | Bajo | Medio | Medio |
|  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Probabilidad |

1. **Objetivo general:** Debe ser sucinto, claro, autoexplicativo, medible, lograble, relevante y sujeto a tiempo.

El objetivo general es la meta principal y global del proyecto, y sólo puede alcanzarse una vez completados también los Obj. Específicos. [↑](#footnote-ref-1)
2. **Objetivos específicos:** Deben ser sucintos, claros, autoexplicativos, medibles, logrables, relevantes y sujetos a tiempo. Deben contribuir a alcanzar el objetivo general. [↑](#footnote-ref-2)
3. **Coejecutor:** Entidad que posee capacidades técnicas necesarias para la ejecución de actividades consideradas como críticas para lograr el buen resultado del proyecto (en caso de que participe más de un coejecutor, debería existir complementariedad de capacidades). Solo los Coejecutores pueden ejecutar subsidio

**Asociado:** Es una entidad que se caracteriza por cofinanciar la ejecución del proyecto mediante la formalización de un aporte en efectivo y/o valorizado. Los asociados no pueden ejecutar subsidio [↑](#footnote-ref-3)
4. La **Propuesta de valor,** es una frase clara que explica cómo tu producto resuelve los problemas del cliente, o mejora su situación (relevancia). Además, especifica claramente un beneficio (valor), y cuenta al cliente ideal porqué debe elegirte su producto y no el de la competencia (diferenciación). Es la promesa que se le hace al cliente. [↑](#footnote-ref-4)
5. **Resultado:** Deben expresarse en logros terminados, en términos de cantidad, calidad y tiempo. Son los productos que se deben generar para alcanzar los objetivos. Ej. Obtención de prototipo de ingrediente con 50% de proteína sobre base seca en 90 días. [↑](#footnote-ref-5)
6. **Indicador:** Es la especificación cuantitativa de la relación de dos o más variables que permite verificar el logro alcanzado. Debe ser específico, medibles, realistas y pertinente. Ej. X Gramos de proteína por gramo de producto base seca. [↑](#footnote-ref-6)
7. **Medio de verificación:** Fuentes de información que se utilizarán para obtener los valores de los indicadores. Ej. Informe de laboratorio de cuantificación de proteína y determinación de humedad. [↑](#footnote-ref-7)