

# AGENCIA NACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

## PROYECTOS DE INNOVACIÓN

### PAUTAS PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE LA LÍNEA DE POTENCIAR LA INNOVACIÓN

#### I. INTRODUCCIÓN

Con el objetivo de facilitar y orientar el trabajo de evaluación de los proyectos que postulan a la línea de “Potenciar la Innovación”, se ha elaborado la presente guía básica, referencial, que constituye una pauta para apoyar el análisis y la evaluación de los proyectos que postulan a esta línea.

La guía está estructurada en base a preguntas claves que tienen como objetivo facilitar al evaluador la emisión de un juicio respecto de los aspectos o ámbitos de los proyectos que a la ANII le interesa conocer y evaluar para tomar la decisión acerca de apoyar o no al proyecto.

Para cada uno de los aspectos, se presenta una serie de preguntas orientadoras para el desarrollo de la evaluación, que el evaluador debe responder y asignar un puntaje de acuerdo a la pauta que se acompaña.

Es importante indicar que aun cuando estas preguntas constituyen la base de la evaluación, esto no excluye que la calificación de cada aspecto incorpore o se apoye en otros elementos que el evaluador considere relevantes. Asimismo, resulta claro que no en todos los casos será posible dar respuesta a la totalidad de las preguntas orientadoras.

Para financiar los proyectos que se presenten a esta línea, se procederá a verificar que el proyecto finalizó exitosamente su proceso de implementación de la innovación<sup>1</sup>, haya tenido o no apoyo de la ANII. Es decir, se trata de un proyecto que posee características innovadoras.

Comprobado aquello, a la ANII le interesa que el evaluador emita una opinión respecto de los otros aspectos o ámbitos del proyecto que se presenta.

#### 1. Viabilidad comercial y modelo de negocios

El proyecto debe identificar el mercado de destino que se pretende abordar, y las pruebas y estudios realizados para precisar los clientes, la competencia, los sustitutos, el modelo de negocios y la estrategia de comercialización.

#### 2. Viabilidad económico financiera

El proyecto debe identificar los principales ítems de beneficios y costos y establecer una relación de largo plazo entre los beneficios y los costos esperados. Se debe

---

<sup>1</sup> Se entiende por implementación de la innovación a aquellos proyectos que realizan actividades o investigaciones que se encuentran en una etapa inicial de desarrollo y por lo tanto hay un alto grado de incertidumbre en la definición de los costos, precios y mercado.



| <b>Calificación</b>  |                     |                  |              |
|--|---------------------|------------------|--------------|
| <b>Aspectos o ámbitos</b>  | <b>Insuficiente</b> | <b>Aceptable</b> | <b>Bueno</b> |
| Identifica los ingresos y costos   |                     |                  |              |
| Establece una relación entre ingresos y costos en el tiempo              |                     |                  |              |
| Presenta una estimación de los resultados económico financieros positiva |                     |                  |              |
| <b>Viabilidad económica financiera</b>                                   |                     |                  |              |

  

| <b>3. Recursos financieros 33%</b>   |                     |                  |              |
|--|---------------------|------------------|--------------|
| <b>Preguntas</b>   |                     |                  |              |
| La empresa que presenta el proyecto:   |                     |                  |              |
| a) ¿Posee una situación financiera que le permite disponer de los recursos de contraparte para realizar el proyecto? |                     |                  |              |
| Se adjunta planilla con información para analizar los indicadores financieros  |                     |                  |              |
| <b>Comentarios</b>   |                     |                  |              |
|  |                     |                  |              |
| <b>Calificación</b>  |                     |                  |              |
|  | <b>Insuficiente</b> | <b>Aceptable</b> | <b>Bueno</b> |
| Situación financiera de la empresa   |                     |                  |              |
| <b>Recursos financieros</b>  |                     |                  |              |

  

| <b>4. Juicio global</b> |                  |              |
|-------------------------|------------------|--------------|
| <b>Comentarios</b>      |                  |              |
|                         |                  |              |
| <b>Calificación</b>     |                  |              |
| <b>Insuficiente</b>     | <b>Aceptable</b> | <b>Bueno</b> |
|                         |                  |              |

## II. CALIFICACIONES DEL PROYECTO

1. Para calcular el puntaje total alcanzado por el proyecto, se procederá a asignar los siguientes puntos a las calificaciones:

| Calificación | Puntaje |
|--------------|---------|
| Insuficiente | 0,0     |
| Aceptable    | 0,5     |
| Bueno        | 1,0     |

2. El puntaje final alcanzado por el proyecto corresponde a la suma de los puntos obtenidos por las diferentes variables (aspectos o ámbitos) considerados en la evaluación.
3. Para el cálculo del puntaje no se incluye la variable mérito innovador del proyecto ya realizado por la empresa, ya que dicha variable es una condición necesaria e imprescindible de cumplir para seguir con la evaluación del proyecto que ahora se presenta.  
Si el proyecto que se presenta no proviene de un proyecto que haya sido innovador (no tiene mérito innovador), no debe continuar siendo evaluado.
4. El proyecto no podrá ser aprobado por la ANII si cualquiera de los aspectos o ámbitos evaluados, tiene la calificación de insuficiente.
5. De esta forma el puntaje alcanzado por el proyecto es el que se indica en el siguiente cuadro:

| Aspecto o ámbito  | Calificación |           |       | Puntaje |
|---|--------------|-----------|-------|---------|
|   | Insuficiente | Aceptable | Bueno |         |
| <b>1. Viabilidad comercial</b>  |              |           |       |         |
| a) Identifica el mercado de destino   |              |           |       |         |
| b) Identifica o considera los estudios para identificar sus clientes  |              |           |       |         |
| c) Identifica o considera los estudios para identificar la competencia, sustitutos y estrategia de comercialización |              |           |       |         |
| <b>2. Modelo de negocios</b>  |              |           |       |         |
| <b>3. Viabilidad económico financiera</b>   |              |           |       |         |
| a) Identifica los ingresos y los costos   |              |           |       |         |
| b) Establece una relación entre ingresos y costos esperados en el tiempo  |              |           |       |         |
| c) Presenta una estimación de los resultados económico financieros positiva   |              |           |       |         |
| <b>4. Recursos financieros</b>  |              |           |       |         |

|                                       |  |  |  |  |
|---------------------------------------|--|--|--|--|
| a) Situación financiera de la empresa |  |  |  |  |
| <b>5. Juicio global</b>               |  |  |  |  |
| <b>Puntaje total</b>                  |  |  |  |  |