



Programa de Absorción Tecnológica para la Innovación

MANUAL DEL POSTULANTE

- I. CASO REFERENCIAL
- II. GLOSARIO Y PREGUNTAS FRECUENTES

2024





1. INDICACIONES GENERALES	3
2. CASO REFERENCIAL.....	4
3. INDICADORES DE ALERTA EN LA FORMULACIÓN DE LA PROPUESTA	8
4. DEFINICIONES Y CONCEPTOS	9
5. PREGUNTAS FRECUENTES	11

1. INDICACIONES GENERALES

¡Bienvenidos y bienvenidas, postulantes!

Este documento tiene como principal objetivo brindar una orientación detallada a los potenciales postulantes a la línea de financiamiento "Programa de Absorción Tecnológica para la Innovación" (PATI) en la confección integral de sus formularios de postulación.

A continuación, se presenta un caso referencial que sirve de guía para ilustrar de manera hipotética el proceso de postulación. Es fundamental resaltar de manera enfática y clara que este ejemplo es completamente referencial y no posee carácter vinculante con el proceso de postulación vigente ni establece compromisos de ninguna índole.

Su propósito es proporcionar una guía detallada para facilitar la creación de propuestas al momento de efectuar una postulación real.

Este documento de ejemplo no debe interpretarse como una declaración oficial ni como un requisito obligatorio en el proceso de postulación actual. Su único propósito es servir como herramienta de apoyo para comprender la estructura y los elementos clave que podrían ser considerados en una propuesta, sin comprometer la validez o vinculación con procesos de postulación específicos.

2. CASO REFERENCIAL

El presente documento tiene por objetivo orientar a los postulantes a la línea de financiamiento “Programa de Absorción Tecnológica para la Innovación”, para la completitud del formulario de postulación, por lo que está orientado a los potenciales Beneficiarios o Gestores.

A continuación, se presentan tres casos referenciales que ilustran el **desarrollo hipotético** de una postulación, centrándose en las distintas entradas posibles. Los casos hipotéticos son los siguientes, y se ejemplifican de acuerdo con las fases establecidas en las bases técnicas del instrumento:

Entrada 1: Prospección Tecnológica y Absorción Tecnológica

Fase 1 de Prospección Tecnológica: *Un centro tecnológico realiza vigilancia tecnológica y determina la existencia de conocimiento, buenas prácticas y tecnologías de vanguardia en materias de construcción que no está disponible en nuestro país y que podrían resolver problemas tecnológico-productivos de la industria en Chile. Este centro, en asociación con una cámara de comercio regional, trabajan conjuntamente para materializar una misión a Europa junto con 10 empresas de la cadena productiva de construcción donde participan constructoras, inmobiliarias, empresas de arquitectura/diseño, empresas de materiales de construcción, etc. Como resultado de la prospección, este centro realiza un empaquetamiento del conjunto de soluciones que contempla buenas prácticas, nuevos conocimientos y tecnologías habilitantes que resuelven las problemáticas previamente identificadas como brechas en el conjunto de empresas que viajaron a dicha prospección.*

Fase 2 de Absorción Tecnológica: *Luego de esta etapa, este centro determina en conjunto con el grupo de empresas atendidas, un plan de acción que permita y habilite la implementación del paquete de soluciones, que conlleva la capacitación de las empresas en relación a la adopción de las tecnologías prospectadas (desarrollo o compra de maquinaria específica), la adopción de las buenas prácticas asociadas al uso de la tecnología (licencias o softwares específicos), la incorporación de profesionales especialistas que garanticen su absorción (equipo técnico) y otras actividades que aseguren la absorción. Este paquete de medidas pese a comprometer una estrategia común, contempla además una estrategia diferenciada atendiendo los desafíos tecnológico-productivos que enfrenta cada una de las empresas atendidas.*

Entrada 2: Difusión Tecnológica y Absorción Tecnológica

Fase 1 de Difusión Tecnológica: *Una universidad a través de su brazo tecnológico ha desarrollado un conjunto de tecnologías asociadas a la industria de la salmonicultura. El desarrollo de estas tecnologías ha implicado el empaquetamiento, la adopción y creación de nuevo conocimiento y metodologías que habilitan su uso. Dada la naturaleza de vanguardia de la tecnología, es necesaria su difusión en el ecosistema y la industria para la posterior absorción de un conjunto de empresas. Para esto, se ha trabajado y colaborado con un gremio regional que agrupa a diferentes actores de la cadena de valor de la industria acuícola, incluyendo el transporte, la logística, cultivo y comercialización. Se definió un grupo de 10 empresas para que participen de diferentes actividades como seminarios, asesorías y consultorías técnicas especializadas, demostraciones y pasantías en terreno de las tecnologías con el fin de asegurar las condiciones habilitantes para que cada una de las empresas atendidas pueda hacer uso efectivo del paquete de soluciones desarrollado por la universidad.*

Fase 2 de Absorción Tecnológica: Luego de esta etapa, y con la certeza de haber dado a conocer el alcance de este paquete de soluciones a las empresas y su pertinencia para resolver los desafíos que tienen, esta universidad determina en conjunto con el grupo de empresas atendidas, un plan de acción que permita y habilite la implementación del paquete de soluciones, que conlleva la capacitación de las empresas en relación a la adopción de las tecnologías prospectadas (desarrollo o compra de maquinaria específica), la adopción de las buenas prácticas asociadas al uso de la tecnología (licencias o softwares específicos), la incorporación de profesionales especialistas que garanticen su absorción (equipo técnico) y otras actividades que aseguren la absorción. Este paquete de medidas pese a comprometer una estrategia común, contempla además una estrategia diferenciada atendiendo los desafíos tecnológico-productivos que enfrenta cada una de las empresas atendidas.

Entrada 3: Absorción Tecnológica

Fase 2 de Absorción Tecnológica: Una empresa de Consultoría especialista en tecnologías de la industria 4.0 dispone de un paquete de soluciones desarrolladas a partir del trabajo conjunto con 10 empresas, donde se ha avanzado en el empaquetamiento del nuevo conocimiento, las metodologías y el conjunto de buenas prácticas que permiten el uso e incorporación de nuevas tecnologías. No obstante, deben avanzar en la adopción de dichas soluciones por parte de las empresas y para ello definen un plan de transferencia y absorción que contempla la capacitación de las empresas en relación a la adopción de las tecnologías prospectadas (desarrollo o compra de maquinaria específica), la adopción de las buenas prácticas asociadas al uso de la tecnología (licencias o softwares específicos), la incorporación de profesionales especialistas que garanticen su absorción (equipo técnico) y otras actividades que aseguren la absorción. Este paquete de medidas pese a comprometer una estrategia común, contempla además una estrategia diferenciada atendiendo los desafíos tecnológico-productivos que enfrenta cada una de las empresas atendidas.

A continuación, se proporciona el desarrollo para los criterios y subcriterios de evaluación pertinentes, junto con algunas preguntas guía que facilitarán la elaboración de tu propuesta al presentar tu postulación.

I. Resumen y Objetivos del Proyecto	Preguntas guías
<p>Aspectos a considerar:</p> <p>Se debe indicar a grandes rasgos qué persigue el proyecto y cómo pretenden abordarlo, entregando información general que permita hacerse una primera impresión del proyecto.</p> <p>Considerar aspectos importantes como en qué se encuentra el sector y/o territorio en relación con las soluciones que se quiere abordar, qué empresas participarán como empresas atendidas, qué importancia tiene para ellas la absorción de las soluciones que se mencionan y la situación futura esperada para ellas.</p>	<p>Este resumen dará la primera impresión de tu propuesta al Programa.</p> <p>Considera preguntas como:</p> <p>¿Qué se va a hacer? y ¿Cuál es la entrada a la que postularán?</p> <p>¿Cuáles serían los objetivos del proyecto y cómo se alinean con el instrumento?</p> <p>¿Qué impacto se generará en las empresas atendidas?</p>
II. Diagnóstico y propuesta de Valor	Preguntas guías

<p>Aspectos a considerar:</p> <p>Diagnóstico:</p> <p>Se debe identificar y describir las brechas tecnológico-productivas (desafíos a abordar) de manera particular para cada una de las empresas atendidas. Este diagnóstico debe considerar aspectos cualitativos y cuantitativos que permitan evaluar la importancia de abordar dichos desafíos.</p> <p>Se debe señalar el nivel de conocimiento y acercamiento previo del conjunto de soluciones (mejores prácticas, conocimientos y/o tecnologías) por parte de las empresas atendidas que permita justificar la necesidad de optar por la entrada específica que deseen postular.</p> <p>Indicar además el grado de disponibilidad y/o acceso a la información referente al conjunto de soluciones a absorber. Considerar que debe justificarse la opción de entrada a postular.</p> <p>Propuesta de Valor:</p> <p>Se debe detallar el conjunto de soluciones que se abordará, haciendo referencia a las tecnologías, nuevo conocimiento y/o buenas prácticas que pretenden solucionar los desafíos identificados para cada una de las empresas atendidas.</p> <p>Se deben mencionar (según la opción de entrada postulada) las actividades de prospección, difusión, y absorción que se realizarán, demostrando que dicho plan de actividades permite el fin último del programa: la absorción tecnológica por parte de las empresas atendidas.</p> <p>Se debe dar cuenta que es posible y coherente con los desafíos levantados, abordar las brechas de cada una de las empresas atendidas de manera conjunta, existiendo adicionalidad en la propuesta no solo desde el punto de vista del conjunto de soluciones, sino que de la posibilidad de abordarlas conjuntamente.</p>	<p>Considera preguntas como:</p> <p>¿Cuáles son las brechas tecnológico-productivas de los beneficiarios atendidos?</p> <p>¿Qué aspectos comunes existen entre las brechas identificadas y las empresas que se pretende atender?</p> <p>¿Qué sinergias pueden existir entre este grupo de empresas atendidas?</p> <p>¿Qué tan disponibles y/o empaquetadas están las soluciones a estas brechas identificadas? ¿Cómo se ajusta y justifica de acuerdo con la opción de entrada que eligieron?</p> <p>¿Qué impacto tendrá la absorción final de estas soluciones en las empresas atendidas?</p>
<p>III. Coherencia de la propuesta</p>	<p>Preguntas guías</p>
<p>Aspectos a considerar:</p> <p>Se mide la coherencia y pertinencia de las actividades identificadas y descritas en las fases del plan de trabajo (documento excel) en relación con el cumplimiento de los objetivos y resultados propuestos por el proyecto.</p> <p>Así mismo, el presupuesto propuesto dimensiona correctamente los costos del proyecto (considerar además de los gastos asociados a cada ítem, la dedicación horaria del equipo profesional)</p> <p>Considerar que el plan de trabajo va a depender en gran medida del diagnóstico realizado en las empresas, y que eventualmente el plan de actividades que permita la absorción tecnológica por parte de las empresas atendidas podría tener diferencias atendiendo los desafíos particulares de cada una de ellas. Así, podría ser coherente que la forma correcta de abordar el desafío de una empresa es mediante la contratación de profesionales cualificados, mientras que para otra</p>	<p>¿Qué actividades se realizarán para abordar las brechas identificadas en las empresas atendidas?</p> <p>¿Cómo permiten estas actividades asegurar la incorporación de nuevas capacidades en las empresas atendidas?</p> <p>¿Cómo estas actividades se diferencian de acuerdo a la realidad y necesidades particulares de cada una de las empresas atendidas?</p> <p>¿Qué actividades se realizarán para permitir la implementación de las soluciones propuestas para cada empresa atendida?</p>

<p>podría ser la inversión en equipamiento habilitante u otros. En ambos casos podría complementarse, además, con la realización de capacitaciones y charlas referentes a una temática particular y que podría aplicar a más de una empresa.</p> <p>Para todos los casos, recordar que existen topes presupuestarios que deben respetarse.</p>	<p>¿Qué metodologías se utilizarán?</p>
<p>IV. Perfil de los participantes</p>	<p>Preguntas guías</p>
<p>Aspectos a considerar:</p> <p>Se debe demostrar que el gestor y los asociados y/o coejecutores según corresponda tengan las capacidades de gestión, técnicas y financieras para ejecutar el proyecto. Estas capacidades deben considerar la experiencia del gestor o demás participantes, el equipo de trabajo que participe, la infraestructura y otros recursos que sean claves para la correcta ejecución del proyecto.</p> <p>Adicionalmente, deben indicar el grado de vinculación entre las empresas atendidas en relación con la cadena de valor del sector o industria y/o territorio en el que se encuentran.</p>	<p>¿Cuál es la experiencia del gestor/asociado/co-ejecutor en relación con la industria, territorio y/o soluciones que se pretenden adoptar en las empresas atendidas?</p> <p>¿Quiénes son los profesionales que participarán y bajo qué rol?</p> <p>¿De qué infraestructura o capacidades relevantes disponen para ejecutar el proyecto?</p> <p>¿Cómo están relacionadas las empresas atendidas entre ellas y en relación con la industria, territorio y/o soluciones que se pretenden implementar?</p>
<p>V. Indicadores y resultados comprometidos en la postulación</p>	<p>Preguntas guías</p>
<p>Aspectos a considerar:</p> <p>Deben presentar los resultados concretos que se esperan para cada empresa luego del cumplimiento de cada fase. Estos deben ser coherentes con el diagnóstico y deben cerrar las brechas identificadas.</p> <p>Para la verificación de lo anterior, es necesario que los indicadores propuestos sean cuantificables y verificables.</p>	<p>¿Cuál es el impacto esperado en las empresas atendidas? ¿Cómo lo mediremos?</p> <p>¿Cómo estos resultados cierran o abordan los desafíos identificados previamente?</p>

3. INDICADORES DE ALERTA EN LA FORMULACIÓN DE LA PROPUESTA

Aquí tienes algunos posibles "red flags" o señales de alerta que podrían indicar problemas en la formulación de un proyecto de innovación:

- **Objetivos confusos o poco precisos:** Si los objetivos del proyecto no están claramente definidos o no son coherentes con los objetivos del programa, puede generarse confusión acerca de lo que se espera lograr. Este programa considera proyectos que abordarán una serie de brechas tecnológicas y/o productivas que fueron identificadas de manera previa y detallada en un conjunto de empresas atendidas.
- **No tener claro el diagnóstico:** Este programa requiere que el diagnóstico realizado a las empresas atendidas sea robusto y claro, y de cuenta de un problema transversal y común entre estas empresas, de manera tal que pueda ser abordado conjuntamente. Adicionalmente, se requiere que estas brechas sean cuantificadas para cada empresa, no basta con un diagnóstico general de un sector y/o territorio.
- **No identificar de manera clara y detallada el nuevo conocimiento, buenas prácticas y/o tecnologías que serán prospectadas o difundidas:** si no se establece o justifica el nivel de información y acceso existente en relación con las soluciones que se propone implementar, no será posible validar que la opción de entrada elegida es coherente con la propuesta. Se deben nombrar y contextualizar cada una de las soluciones que se proponga.
- **Actividades generales sin detalle que la justifiquen:** si no se entrega la justificación y el detalle de las actividades no será posible determinar cómo este conjunto de actividades son necesarias para dar cumplimiento a los objetivos propuestos. Lo anterior podría significar que en algunos casos podrían eliminarse actividades no justificadas durante el proceso de evaluación, afectando la coherencia metodológica del proyecto.
- **Recursos clave no asignados:** Si no se asignan adecuadamente recursos esenciales, como personal capacitado, tecnología adecuada o tiempo suficiente, el proyecto podría enfrentar obstáculos significativos. Estos aspectos afectarán la coherencia metodológica del proyecto.
- **Falta de métricas claras de éxito:** Si no se definen métricas para evaluar el éxito del proyecto, no es posible medir su impacto y justificar la inversión. Estas métricas de éxito deben hacerse cargo del diagnóstico realizado previamente y deben suponer una mejor posición competitiva y de negocio para las empresas atendidas.
- **No enviar la documentación necesaria:** podría parecer obvio, pero es importante revisar que la documentación necesaria para postular sea correctamente cargada en la plataforma, respetando los formatos establecidos.

4. DEFINICIONES Y CONCEPTOS

A continuación, se define de manera referencial algunos conceptos claves mencionados en las bases técnicas del programa. Estas definiciones se enmarcan exclusivamente en el “Programa de Absorción Tecnológica para la Innovación” de la Gerencia de Innovación de Corfo, por lo que su uso se restringe en el contexto de esta convocatoria.

- **Beneficiario o Gestor**

Es quien postula el proyecto. Será el responsable de todos los derechos y obligaciones que se establezcan en el convenio de subsidio, incluyendo informes detallados de los gastos y actividades realizadas. Deberá poseer capacidades técnicas suficientes para ejecutar la mayor parte de las actividades planteadas y deberá demostrar capacidad financiera para ejecutar el proyecto.

- **Beneficiario o empresa atendida**

Son aquellos participantes que dan pertinencia al proyecto, ya que serán objeto de las actividades de prospección, difusión y/o absorción tecnológica que determine el beneficiario o gestor en base al diagnóstico que se realice para cada uno de ellos. Estos deberán hacer aportes monetarios para la ejecución del proyecto.

- **Brechas tecnológico-productivas:**

Son los desafíos productivos a los que se ven enfrentadas las empresas atendidas y que afectan su competitividad y productividad. Para su correcta identificación, deben considerar aspectos cuantitativos y cualitativos.

- **Paquete de Soluciones**

Nos referimos como “paquete de soluciones” al conjunto de nuevo conocimiento, buenas prácticas y/o tecnologías que serán absorbidas por un conjunto de empresas.

- **Prospección Tecnológica**

La prospección tecnológica se centra específicamente en la búsqueda activa de nuevas oportunidades tecnológicas y en la evaluación de su potencial impacto en la empresa. Su objetivo principal es proporcionar a las organizaciones una visión panorámica y actualizada del conjunto de soluciones existentes en el ecosistema, permitiéndoles anticipar tendencias, identificar oportunidades de innovación y tomar decisiones estratégicas informadas para mantener o mejorar su posición competitiva.

Para efectos de este programa, se entenderá que la fase de prospección tecnológica es la exploración de un paquete de soluciones en el extranjero que podrían resolver los desafíos identificados en cada una de las empresas que participan en el marco de un proyecto y que supone un mayor nivel de conocimiento, desarrollo y aplicación productiva en el o los países donde se prospectará respecto al escenario nacional.

- **Difusión Tecnológica**

La difusión tecnológica es el proceso mediante el cual nuevas o emergentes tecnologías y soluciones innovadoras se propagan entre diferentes actores de un ecosistema, con el fin de maximizar su adopción y beneficios en distintos sectores y/o regiones.

En el contexto de este programa, la fase de difusión tecnológica corresponde al conjunto de actividades y esfuerzos que de manera ordenada y planificada pretenden facilitar, a un conjunto de empresas, el acceso a soluciones específicas que propicien su posterior adopción. El resultado que persigue la fase de difusión tecnológica es ampliar el alcance y conocimiento del conjunto de

soluciones a través del empaquetamiento tecnológico.

- **Empaquetamiento Tecnológico:**

Es el proceso de desarrollo de un paquete de soluciones que disponga de la información y/o metodologías necesarias para hacer uso de éstas por parte de un cliente final. El resultado es un conjunto integrado y cohesivo de soluciones que satisfacen las necesidades específicas de las empresas atendidas. Busca proporcionar soluciones completas y listas para usar y puede considerar los mecanismos de integración de soluciones, el detalle de equipos, instrumentación, infraestructura, capacidades técnicas y otros activos complementarios requeridos.

- **Absorción Tecnológica**

La absorción tecnológica se refiere a la capacidad de una empresa, sector o país para identificar, asimilar, adaptar y aprovechar eficazmente las tecnologías externas, emergentes o nuevas en sus procesos productivos, productos o servicios. Es un componente clave para el desarrollo tecnológico y la innovación, ya que permite a las entidades beneficiarse de los avances tecnológicos generados en otras partes del mundo o por otros actores.

Para este programa particular, la fase de absorción tecnológica busca que las empresas atendidas no solo adquieran el conjunto de soluciones, sino que también puedan explotarla en función de las necesidades y realidades propias, y que fueron identificadas de manera previa durante la fase de diagnóstico.

5. PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Quiénes pueden postular como beneficiario(a) o gestor(a)?

Pueden postular como beneficiario(a) o gestor(a):

- Personas jurídicas constituidas en Chile.
- Las sociedades de profesionales que hayan optado por declarar sus rentas de acuerdo con las normas de la primera categoría.
- Personas naturales que, al momento de postular, tengan, a lo menos, 18 años cumplidos

Cualquier institución que cumpla con los requisitos anteriores puede postular un proyecto como beneficiario(a) gestor(a), independientemente si se trata de una Corporación, Gremio, Universidad u otra institución.

2. ¿Existen requisitos de antigüedad para postular como beneficiario(a) gestor(a)?

Sí, se debe tener al menos 24 meses de antigüedad, y estos deben ser contados desde la fecha de inicio de actividades en un giro empresarial de primera categoría. Adicionalmente, es necesario que dentro de estos 24 meses existan ventas por algún monto (cualquiera).

3. ¿Quiénes pueden postular como “Asociado”?

Pueden participar, opcionalmente, como asociados una o más personas jurídicas, nacionales o extranjeras. El asociado es un participante que cofinancia la ejecución del proyecto, a través de aportes “nuevos o pecuniarios” y podrá participar en los resultados de éste. No es posible transferirle parte del subsidio

4. ¿Quiénes pueden postular como “Co-ejecutor”?

Pueden participar como co-ejecutores una o más personas jurídicas constituidas en Chile. Son participantes que poseen capacidades complementarias para la ejecución de parte de las actividades que, en la propia formulación del proyecto, se consideran críticas para lograr un buen resultado de éste.

5. ¿Quiénes pueden participar como beneficiarios atendidos?

Pueden participar personas jurídicas constituidas en Chile y personas naturales que, al momento de la postulación, tengan, a lo menos 18 años cumplidos. En ambos casos, al momento de la postulación, los beneficiarios atendidos deberán tener inicio de actividades en primera categoría.

6. ¿Las empresas atendidas deben hacer aportes?

Sí, las empresas que participen como beneficiarios o empresas atendidas deben hacer aportes al proyecto, y dichos aportes deben ser pecuniarios (aportes nuevos). El detalle de esos aportes (gasto y monto) debe indicarse en el anexo “Carta de manifestación de interés y compromiso de beneficiarios atendidos” dispuesto al final de las bases del programa.

7. El diagnóstico solicitado para postular ¿Puede ser a nivel general de un sector económico y/o industria particular?

No, si bien el diagnóstico puede partir de manera general a través un análisis sectorial focalizado en una industria en particular que dé cuenta de los desafíos de ese sector, es necesario acotar el diagnóstico a los desafíos particulares que presenta cada una de las empresas que participará como beneficiario atendido, ya que es este diagnóstico el que determinará qué brechas deben ser consideradas en la fase de absorción tecnológica.

8. Una vez aprobado el proyecto ¿Puedo reemplazar las empresas atendidas en caso de que sea necesario?

Si bien no es lo esperable entendiendo que un reemplazo en las empresas atendidas podría tener un impacto negativo en relación con los objetivos que persigue el programa, las bases establecen la posibilidad de reemplazar, cumpliendo una serie de requisitos establecidos:

- En las opciones de entrada 1 (Prospección Tecnológica y Absorción Tecnológica) y 2 (Difusión Tecnológica y Absorción Tecnológica), y hasta el momento de presentar el informe de hito técnico de continuidad a la fase 2, los beneficiarios atendidos cuya participación haya sido aprobada por el Subcomité en el acto de adjudicación, podrán ser reemplazados, previa autorización expresa de InnovaChile. Se podrá reemplazar, como máximo, hasta el 50% de los beneficiarios atendidos comprometidos inicialmente.

9. Para la opción de entrada 1 (prospección y absorción tecnológica) ¿Si postulo con menos de 10 empresas atendidas en la fase de prospección, puedo incorporar a nuevas empresas para la Fase 2: de Absorción Tecnológica?

Sí, en caso de postular a la Fase 1, de prospección tecnológica con el mínimo requerido de 5 empresas, es posible incorporar a otras 5 empresas para optar al cofinanciamiento máximo para la Fase 2, de absorción tecnológica.

10. ¿Cómo defino si el conjunto de soluciones (nuevo conocimiento, buenas prácticas y/o tecnologías) cumplen con lo esperado en el marco de este programa?

Independientemente de la opción de entrada a la que se decida optar, es necesario justificar durante el proceso de postulación y particularmente en los criterios de diagnóstico y propuesta de valor que el conjunto de soluciones responde a un nivel de novedad y sofisticación que permiten determinar que este conjunto de nuevo conocimiento, buenas prácticas y/o tecnologías *no se encuentra disponible en el país y/o no se cuenta con suficiente información sobre ellas y/o están escasamente difundidas.*

11. Si opto por la Entrada 2 (difusión y absorción tecnológica) ¿Puedo financiar actividades relacionadas con pasantías y/o visitas tecnológicas?

Sí, los gastos financiables para esta opción de entrada permiten las visitas y pasantías tecnológicas siempre y cuando se dé cuenta de que estas permitan una mejor implementación de las mejores prácticas, conocimiento y/o tecnologías dentro de cada uno de los beneficiarios atendidos.

12. Como beneficiario gestor, ¿Puedo cobrar un *overhead* en el marco de la ejecución del proyecto que se postula?

No, las bases del programa no permiten el cobro de un *overhead*, no obstante, permite presupuestar al subsidio (con un máximo del 10%) los gastos asociados a la administración del proyecto.

13. En el caso de postular a la Entrada 1, que considera la fase de prospección tecnológica, ¿Quiénes pueden participar de esta prospección?

Podrá participar una persona por cada empresa atendida y adicionalmente podrá participar una persona por parte del beneficiario o gestor, quién liderará la agenda durante esta fase.

14. Durante la fase de Absorción Tecnológica ¿Es posible incluir actividades y viajes si corresponde?

Sí, el plan de absorción tecnológica podría incluir por ejemplo la capacitación de operarios calificados en el uso de alguna tecnología. Estas actividades deben justificarse y deben dar cuenta que son necesarias para garantizar la absorción tecnológica.