MANUAL PARA PRESENTACIÓN DE UN PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| CONCEPTO | ¿COMO? |
| Título del proyecto |  |
| Modalidad |  |
| Tipo de propuesta |  |
| Contextualización | En esta parte llenar los siguientes requisitos:   * Título * Modalidad * Tipo de propuesta * Entidad * Municipio * Localidad |
| Propuesta apoyada en otra convocatoria | Opcional PEI |
| Área industrial del proyecto | Opcional PEI |
| Área de conocimiento | Opcional PEI |
| Palabras clave | Se debe seleccionar al menos 3 palabras clave para que los evaluadores identifiquen a grandes rasgos de que trata el proyecto. |
| Descripción/ Tipo de Innovación | Los tipos de innovación que existen son las siguientes:   * Producto * Proceso * Servicio |
| ¿Qué tipo de innovación plantea el proyecto? | Opcional PEI |
| ¿Cuál es el grado de la innovación planteada? | Opcional PEI |
| ¿Qué tipo de mercado atenderá? | Opcional PEI |
| Breve descripción de la propuesta | Desarrollar la descripción de la propuesta mencionando los siguientes puntos:   1. El interés de la empresa proponente por desarrollar dicho proyecto. 2. Mencionar el sector que beneficia. 3. El impacto que daría el proyecto a la sociedad describiendo el problema que se presenta. 4. Por último describir el proyecto. |
| Enumere y describa las principales actividades a desarrollar (posteriormente deberá calendarizarlas) en el Plan de Trabajo) | Describir las actividades que desarrollarán la vinculación y su equipo de trabajo. |
| Enumere y describa los principales entregables comprometidos. | Entregables: Hacer el listado de los entregables comprometidos. Considerar que de cada actividad es un entregable. |
| Objetivo general | El objetivo general debe desarrollarse con referencia a lo que se quiere desarrollar. Ejemplo:  “Diseño y desarrollo de prototipo innovador de colchón inflable automatizado para evitar neumonía y úlceras en la piel de pacientes postrados” |
| Resultados esperados | Mencionar el resultado esperado al cumplir con las actividades mencionadas. |
| Descripción de cómo se enmarca en la estrategia tecnológica de la empresa | Describir con que tecnología llevará a cabo el proyecto, si es que la empresa proponente cuenta con la capacidad y herramientas de hacerlo y como lo realizará. |
| Análisis de Factibilidad Técnica | |
| Antecedentes | Indique si la empresa cuenta con experiencias previas que sean relevantes para la ejecución del proyecto que somete. |
| Estado de la Técnica 1 | Describa brevemente el resultado del monitoreo tecnológico realizado.  Descripción:   1. Describir el problema a cubrir con el proyecto. 2. Describir como se cubre la necesidad actualmente y comparar la ventaja de como cubriría esa necesidad al nuevo proyecto. 3. Mencionar la búsqueda de patentes y que herramientas se utilizarán. 4. Por último mencionar los recursos tecnológicos con los que cuenta el proponente y sus vinculaciones. |
| Estado de la Técnica 2 | Describa brevemente el resultado de la búsqueda de solicitudes de patentes y patentes son relevantes para el proyecto.  Descripción:   1. Se menciona en un párrafo donde se realizó la búsqueda (creatividad y objetividad para la redacción). 2. Se describen los documentos encontrados. 3. Se mencionan cuantas patentes de identificaron mediante esta búsqueda, se describe y se menciona si no se encontró similitud con el proyecto a presentar. |
| Estado de la Técnica 3 | Resuma los principales hallazgos de los artículos de investigación y publicaciones consultados.  Descripción:   1. Se mencionan las bases de datos donde se consulta información para comentar lo siguiente: 2. Listado de los documentos involucrados con el proyecto a proponer. |
| Estado de la Técnica 4 | Describa brevemente las tecnologías disponibles.  Descripción:   1. Se hace mención de las tecnologías disponibles de la empresa proponente indicando que de esa manera y con la experiencia en maquinaria y mercado que tenga se pretende complementar con el apoyo para llevar a cabo el desarrollo del proyecto. 2. Mencionar las tecnologías disponibles de las vinculaciones de otras empresas, IES o CI Que participan en las convocatorias. 3. Mencionar si se trabajó con el tema de propiedad intelectual. 4. Se menciona la importancia de la Red de trabajo, su aportación en general y los que lograrán al final de trabajar juntos. |
| Estado de la Técnica 5 | Describa brevemente los productos, procesos o servicios similares al que desea desarrollar y que ya están en el mercado.  Descripción:   1. Mencionar la importancia de desarrollar esta actividad para llevar a cabo el proyecto de comercialización. 2. Se enlistan los productos presentes en el mercado relacionados con el proyecto, donde se anexa a cada uno el precio y características generales. |
| Especificar cuál es la fuente de origen de la tecnología (p.e desarrollo interno, adquisición, transferencia de otra empresa o institución académica) | Especificar si la tecnología con la que se cuenta para llevar a cabo el desarrollo del proyecto es desarrollo interno, adquisición, transferencia de otra empresa o institución académica. |
| Análisis de Factibilidad Comercial  Empresa/Equipo | |
| Características de la empresa | Describir brevemente los orígenes, estructura, objetivos y competencias fundamentales de la empresa. |
| Funciones críticas de administración | Describir cómo se cumplirán las funciones críticas de administración, incluyendo la adición del personal, una vez que el proyecto logre ser comercialmente exitoso. |
| Experiencia del personal | Describa la experiencia del responsable técnico, personal clave y consultores contratados. Explique por qué son apropiados para llevar a cabo el proyecto. |
| Récord de éxito en comercialización de proyectos y otras investigaciones | Describa el récord de éxito en la comercialización de proyectos y otra investigación llevada a cabo por la empresa y/o miembros del equipo del proyecto. |
| Proyecto | |
| Nivel de Desarrollo de la Tecnología | Opcional PEI |
| Nivel de innovación del producto, proceso o servicio. | Opcional PEI |
| Riesgo técnico del proyecto. | Opcional PEI |
| El principal resultado técnico y comercial del proyecto. | Explicar el principal resultado técnico y comercial del proyecto. |
| Visión general del presupuesto del proyecto. | Dar una breve visión general del presupuesto del proyecto que incluya los costos anticipados, así como los ingresos u otro capital operativo y flujos de financiamiento que se consideran utilizar para el desarrollo de la innovación y su incursión en el mercado. Incluir como pdf la evidencia disponible sobre las fuentes de financiamiento adicional anticipadas (p.e., carta de compromiso de financiamiento; carta de motivo o evidencia de negociaciones para proveer financiamiento; carta de apoyo al proyecto o algún tipo de compromiso similar; órdenes de compra; etcétera). |
| Administración del proyecto | Resumir de manera breve los siguientes puntos: 1) la duración del proyecto (meses); 2) fechas clave para los entregables propuestos dentro del proyecto ( que incluyen, pero no están limitados a: desarrollo del prototipo, prueba de laboratorio y de sistemas, integración, pruebas en ambiente operativo y demostraciones); y 3) actividades clave para desarrollo y transición de la innovación hacia un producto o servicio listo para el mercado (independientemente de los que dure el proyecto aprobado por el fondo). |
| Disponibilidad y competitividad de la empresa | Describir la disponibilidad en la empresa o red de: competencia tecnológica, competencia en el desarrollo avanzado y disponibilidad de tecnologías complementarias (incluir argumentos o evidencia). |
| Plan de protección industrial vislumbrado | Especificar cuál es el plan de protección industrial vislumbrado (solicitud de patente, patente, secreto industrial, otra), enfatizando por qué la opción elegida proveerá de suficiente protección y una ventaja competitiva en el tiempo que tome a la tecnología llegar al mercado o más allá. |
| Medios de generación de ingresos | Explicar cuáles serán los medios de generación de ingresos para la compañía en caso de que el proyecto sea un éxito, incluyendo: manufactura y ventas directas, ventas a través de revendedores y otros distribuidores, empresa conjunta, licenciamiento, servicio, etcétera. |
| Mercado | |
| Mercado del nuevo producto | Describir el mercado del nuevo producto: escala (regional, nacional o internacional); tamaño (miles de pesos); y tasa de crecimiento anual. |
| Modelo de negocio y aceptación en el mercado | Describir el modelo de negocio y la aceptación que tiene en el mercado. |
| Precio del producto (pesos) | Indicar los supuestos y consideraciones para establecer el precio que los clientes están dispuestos a pagar por el producto o servicio. |
| Proyecciones de mercado | Describir las proyecciones de mercado basadas en hipótesis razonables incluyendo: ventas estimadas para el nuevo producto, reflejadas en la descripción del ejercicio financiero del año siguiente (miles de pesos ); tiempo proyectado para llegar al mercado; y la cuota de mercado cinco años después de haber entrado al mismo. |
| Enfoque de inserción en el mercado | Describir el enfoque de inserción en el mercado (desarrollo o penetración, mayoreo o menudeo, hacer y vender, licencia o alianza estratégica con una empresa en la industria, etcétera) |
| Cliente objetivo | Descripción del cliente objetivo al que va dirigido el producto, proceso o servicio, así como las necesidades del cliente que están atendidas por el producto o servicio propuesto (que lo diferencian de otros similares) y la manera en que los clientes satisfacen actualmente esas necesidades. |
| Descripción de los beneficios sociales, educativos o científicos. | Describir los beneficios sociales, educativos o científicos, más allá de consideraciones comerciales que pudieran generar buena voluntad hacia la compañía o hacia el producto o servicio. |
| Competencia | Identificar los grupos o empresas ajenas al proyecto, que ofrezcan el mismo producto o lo estén desarrollando y describa sus respectivas ventajas competitivas. |
| Patentes similares al producto o servicio propuesto por la empresa | Describir productos o servicios existentes en la literatura de patentes o que esté emergiendo de otras investigaciones que puedan ser sustitutos del producto o servicio propuesto por la empresa. |
|  | Describir las barreras de entrada al mercado (regulatorios o de cualquier otro tipo) tanto para la empresa como para futuros competidores que traten de entrar al mismo. |
| Vinculación/Alianzas estratégicas | |
| 1. Razones que justifiquen la asociación | Respuesta PEI |
| 1. La empresa Proponente o algunos de los integrantes de la Red cuentan con experiencia en sinergias de marketing. | Respuesta PEI |
| 1. La Empresa Proponente o algunos de los integrantes de la Red cuentan con experiencia en sinergias tecnológicas. | Respuesta PEI |
| 1. La Empresa Proponente o algunos de los integrantes de la Red cuentan con experiencia en sinergias de producción/procesamiento. | Respuesta PEI |
| Instituciones Participantes | |
| Registro | Anexar al registro los siguientes datos:   * Número RENIECYT * Nombre o razón social * Tipo de organización * Monto requerido * Fecha de entrega |
| Tipología de la vinculación (PEI) | |
| ¿La vinculación contempla el uso de infraestructura de laboratorio u otro equipamiento de la institución vinculada? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación incluye actividades de diseño y prototipado? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación requiere la realización de ensayos, peritajes, caracterizaciones, validaciones, pruebas funcionales, etc.? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación implica escalamientos a planta piloto? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación considera la creación de un grupo de trabajo conjunto entre personal de la empresa y la institución vinculada? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación considera algún esquema de transferencia o comercialización de la tecnología desarrollada? | Opcional PEI |
| Describa actividades a desarrollar | Describir las actividades que desarrollarán la vinculación y su equipo de trabajo. |
| Entregables comprometidos | Hacer el listado de los entregables comprometidos. Considerar que de cada actividad es un entregable. |
| Descripción de la participación | Describir de forma en lo que estará participando en el proyecto, desde apoyo con maquinaria, equipo, laboratorio, área de trabajo, equipo de trabajo, etc. |
| Datos de contacto del personal responsable con la presente propuesta de esta institución. | Deberá contener:   * Nombre de contacto * Correo electrónico * Teléfono |
| Registro | El registro deberá contar con los siguientes datos:   * Número de RENIECYT * Nombre o razón social * Tipo de organización * Partida presupuestal del pago a la institución * Monto requerido * Fecha de entrega |
| Tipología de la vinculación | |
| ¿La vinculación contempla el uso de infraestructura de laboratorio u otro equipamiento de la institución vinculada? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación incluye actividades de diseño y prototipado? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación requiere la realización de ensayos, peritajes, caracterizaciones, validaciones, pruebas funcionales, etc.? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación implica escalamientos a planta piloto? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación considera la creación de un grupo de trabajo conjunto entre personal de la empresa y la institución vinculada? | Opcional PEI |
| ¿La vinculación considera algún esquema de transferencia o comercialización de la tecnología desarrollada? | Opcional PEI |
| Describa actividades a desarrollar | Describir las actividades que desarrollarán la vinculación y su equipo de trabajo. |
| Entregables comprometidos | Hacer el listado de los entregables comprometidos. Considerar que de cada actividad es un entregable. |
| Descripción de la participación | Describir de forma en lo que estará participando en el proyecto, desde apoyo con maquinaria, equipo, laboratorio, área de trabajo, equipo de trabajo, etc. |
| Datos de contacto del personal responsable con la presente propuesta de esta institución. | * Nombre del contacto * Correo electrónico * Teléfono |
| Grupo de Trabajo del Proyecto | Se accede a la base de datos de grupo de trabajo la cual se encuentra en la carpeta de base de datos que se encuentra en el escritorio. |
| Grado Académico (de cada participante en el proyecto) | * Grado * Área * Disciplina * Subdisciplina * Especialidad |
| Producto que generará (cada uno de los participantes) | Describir el producto que generará después de cumplir las actividades comprometidos a desarrollar. |
| Información relevante del participante ( de cada uno de los participantes en el proyecto) | Describir la información relevante del participante, una pequeña reseña de lo que han hecho hasta el día de hoy. |
| Actividades específicas que realizará dentro del proyecto (de cada participante en el proyecto) | Describir las actividades que llevará a cabo mediante el desarrollo del proyecto. |
| Plan de Trabajo Detallado | |
| Descripción general del plan de trabajo para el ciclo fiscal | Analizar el desarrollo del plan de trabajo y describirlo de forma general para el ciclo fiscal. Deberá tener fecha de inicio y fecha de fin. |
| Descripción y justificación de las actividades | Las actividades deberán de tener fecha de inicio y fecha de término. |
| Productos de la etapa | Mencionar los productos de cada etapa. |
| Descripción de las etapas posteriores | Respuesta (PEI) |
| Presupuesto | Contemplar los rubros básicos y los que mencione la convocatoria (gasto e inversiones). |
| Asesoría/consultoría | |
| PREGUNTA 1: ¿En la formulación de su propuesta, recibió asesoría/consultoría de un tercero (Despacho, Oficina de Transferencia de Tecnología, Centro de Patentamiento, IES, CI)? | Respuesta (PEI) |
| PREGUNTA 2: Indique la entidad que la auxilió en el desarrollo y llenado de la propuesta; favor de seleccionarlo de acuerdo a su RENIECYT. | Respuesta (PEI) |
| PREGUNTA 3: Selecciones las etapas de las propuestas en las que participó o participará la entidad que brindó la asesoría. | Respuesta (PEI) |
| PREGUNTA 4: ¿La entidad que le auxilió en la preparación y llenado de la propuesta le cobrará honorarios? | Respuesta (PEI) |
| Responsables del Proyecto | Se debe tomar en cuenta a los responsables de cada proyecto los cuales son los siguientes:   * Responsable Administrativo * Responsable Técnico * Responsable Legal   Se debe contar con los siguientes datos para los 3 :   1. Usuario CVU CONACYT (actualizado). 2. RFC |