



PREMIO FISE A LA INNOVACIÓN 2021 FORMULARIO PARA LA INSCRIPCIÓN DE TRABAJOS DE INNOVACIÓN

(Este formulario tiene carácter **informativo**, la aplicación debe hacerse *on line*, en la plataforma habilitada para tal fin; se conservarán las mismas preguntas, con igual numeración)

Información acerca de la entidad o consorcio participante
<p>El Premio va dirigido a innovaciones que impacten positivamente la industria eléctrica y los servicios asociados a esta. Los trabajos deben ser presentados por empresas matriculadas en Colombia, con personería jurídica legalmente constituida en el país o por grupos y centros de investigación, desarrollo tecnológico o innovación con reconocimiento vigente de COLCIENCIAS; así mismo puede participar cualquier tipo de alianza o consorcio entre estos actores. Una vez efectuada la aplicación <i>on line</i>, la organización del Premio entenderá que el representante legal (o quien haga sus veces) de la empresa proponente conoce y acepta los términos de participación en el mismo. Se presumirá además el consentimiento de las demás personas, empresas e instituciones involucradas en la alianza o consorcio que desarrolló la innovación, garantizado esto por el representante legal proponente. Tenga en cuenta, en los campo 1 y 2, ingresar los nombres como deben aparecer en los medios de difusión. En caso de ser una alianza, designe como “proponente” al representante legal de una de las empresas miembros de la misma.</p>
<p>1. Nombre de la empresa, grupo o consorcio: Nombre de la entidad/consorcio participante como debe aparecer en notas de prensa, el sitio web de FISE y otros medios.</p>
<p>2. En caso de ser una alianza o consorcio, indique las empresas e instituciones que lo conforman:</p>
<p>3. NIT de la empresa (si es una alianza o consorcio, indique el NIT de la empresa a la que pertenece el representante legal que fungirá como “Proponente” de la innovación:</p>
<p>4. Ciudad:</p>
<p>5. Dirección:</p>
<p>6. Sitio web:</p>
<p>7. Redes Sociales:</p>
<p>8. Correo electrónico de la empresa:</p>
<p>9. Teléfono:</p>
Información sobre el PROPONENTE de la Innovación
<p>10. Nombre del representante legal: Si se trata de varias empresas aliadas, sin un consorcio formal, elija el representante de una de ellas como proponente.</p>
<p>11. Tipo de documento de identidad del representante legal:</p>
<p>12. Número de documento de identidad del representante legal:</p>
<p>13. Teléfono móvil:</p>
<p>14. Correo electrónico:</p>



15. Empresa a la que pertenece el representante legal:	
Información sobre el líder del equipo innovador	
Esta persona es la representante, desde la perspectiva técnica, del trabajo de innovación inscrito. En caso que el trabajo sea nominado, el líder, en conjunto con otro miembro de equipo, será el responsable de la defensa del trabajo ante el jurado. Será contactado, si es necesario, para la solicitud de aclaraciones y, en caso de que su trabajo sea seleccionado como ganador, recibirá en nombre del equipo innovador el estímulo en dinero del Premio FISE.	
16. Nombre:	
17. Tipo de documento de identidad:	
18. Número de documento de identidad:	
19. Teléfono móvil:	
20. Correo electrónico:	
Título, categoría y resumen ejecutivo de la innovación	
Tenga en cuenta ingresar los nombres como deben aparecer en los medios de difusión.	
21. Título de la innovación (Máximo 10 palabras):	
22. Categoría (Elija solo una)	NEGOCIOS POTENCIALES <input type="checkbox"/> NEGOCIOS EXITOSOS <input type="checkbox"/>
23. Descripción resumida de la innovación (100 palabras):	
Resumen del trabajo de innovación para ser usado con fines de difusión (en caso de ser seleccionado).	

En los siguientes campos deberá describir su innovación. La información proporcionada ha de ser relevante, fáctica, verificable y ajustarse a las siguientes condiciones:

- Cada sección tiene un límite de 1.000 palabras.
- El comité evaluador, jurados y demás personas involucradas con el premio FISE, **mantendrán bajo reserva la confidencialidad de los datos incluidos en este formulario con respecto a las innovaciones presentadas por los participantes**. Sin embargo, con la remisión de este formulario los participantes autorizan expresamente el levantamiento de la reserva para la realización de actividades directamente relacionadas con el premio, sin que esto implique perjuicio o menoscabo de los intereses del participante, ni la difusión de detalles técnicos o financieros específicos.
- El formato de Excel que proveerá la organización del premio para la información relativa al flujo de caja detallado del trabajo, que será de obligatorio diligenciamiento y el único que se tendrá en cuenta en el momento de la evaluación, se debe adjuntar, una vez diligenciado, en el campo 29 del presente formulario (en la versión *on line*), donde se habilitará un botón para anexar archivos. Dicho flujo

de caja debe incluir los ingresos y egresos desde el inicio del desarrollo de la innovación hasta la fecha y debe poder verificarse fácilmente lo siguiente: **i)** Inversión total realizada¹, **ii)** flujo de ingresos totales anuales obtenidos y egresos totales anuales causados, desde el inicio del desarrollo de la innovación hasta la fecha, **iii)** valor presente neto real (declarando la tasa de descuento y el período de tiempo en años en que se causan los ingresos y egresos), **v)** tasa interna de retorno y **vi)** período de recuperación de la inversión (años). En la categoría NEGOCIOS EXITOSOS, los valores indicados deben ser los efectivamente causados hasta la fecha, y ser atribuibles exclusivamente a la innovación realizada sin mezclarse con valores asociados a cualquier oferta, estructura, práctica o proceso previo² de la empresa o consorcio. En la Categoría NEGOCIOS POTENCIALES se deben incluir, además de los egresos a la fecha, las proyecciones de ingresos y egresos a futuro, separando explícitamente lo que se ha invertido efectivamente, desde el inicio del desarrollo hasta la fecha, de lo que se espera lograr en el resto del ciclo de vida de la innovación.

- Además, en el campo 29 del formulario versión *on line* podrá adjuntar hasta cinco (5) documentos adicionales de soporte en formato PDF o imágenes (JPG, PNG), usando el botón para tal fin que encontrará al final de este cuestionario. **Cada uno puede tener un peso máximo de 5 MB.**
- También podrá incluir hasta diez (10) enlaces a material de soporte, bien sea en los espacios dispuestos para tal fin en las secciones 24, 25, 26, 27 y 28 (si considera que el material alude directamente al aspecto tratado en una de estas preguntas) o en el campo 30 del formulario (si considera que el material ofrece soporte a varias preguntas a la vez).

Los soportes anexados y los links provistos pueden ser, por ejemplo, cartas de vinculación de fondos de capital de riesgo/inversionistas, pedidos en firme, cartas de respaldo o testimonios que demuestren la aplicación práctica de la innovación, además de estudios realizados en el mercado de la innovación presentada.

Evite sobrepasar la cantidad máxima indicada de enlaces incluidos como soporte; en caso de que el número supere el límite permitido, que es de diez (10) en total, se

¹ Con respecto a la inversión en equipos e infraestructura, si se utilizan existentes, se debe incluir la porción correspondiente considerando dedicación desplazada de procesos/actividades previas y la depreciación.

² Si se incluyen adicionalmente proyecciones a futuro, se deben declarar explícitamente, separando claramente lo que se ha logrado, de lo que se espera lograr en el ciclo de vida de la innovación.

incluirán únicamente los diez (10) primeros enlaces, seleccionados al azar en la información a evaluar y se eliminarán los adicionales.

24. Descripción general de la innovación (1.000 palabras)
<p>Para NEGOCIOS EXITOSOS describa de una manera concreta el problema/necesidad que resuelve la innovación. Cuáles son los beneficios logrados al resolver el problema/necesidad. Plántelo desde la perspectiva del cliente y /o usuario de la innovación.</p> <p>Describa qué se hizo diferente a otras empresas para identificar y solucionar la necesidad o problema planteado. (Incluya evidencias que soporten esta descripción). Explique cuál fue la clave para superar los obstáculos y restricciones planteadas y lograr la aceptación del mercado objetivo, la cual se verifica con ventas efectivas logradas (en pesos).</p> <p>Para NEGOCIOS POTENCIALES describa de forma concreta cómo surgió el trabajo que se está presentando, cuál es la necesidad no atendida que se va a satisfacer o el problema que se está resolviendo. Plántelo desde la perspectiva del cliente y /o usuario beneficiario de la innovación (fuente pagadora). Explique cuál ha sido los obstáculos y restricciones que se han tenido (incluya evidencias que soporten esta descripción) y la clave para superarlos y lograr la aceptación del mercado objetivo, verificada con proyecciones sustentadas de ventas futuras estimadas (en pesos).</p>
<p>Si desea incluir links (enlaces) a soportes específicos de este punto, hágalo aquí; también podrá adjuntar archivos en el campo 29 y enlaces en el campo 30 de este formulario (recuerde que el total máximo de enlaces permitidos, sumando los incluidos en los campos 24-30 es diez). Si alguno de los archivos que adjuntará en el campo 29, es soporte de esta pregunta, por favor relaciónelo a continuación:</p> <p><i>Campo para pegar o digitar links y referenciar archivos adjuntos que sean soporte de este punto</i></p>
25. Desarrollo de CAPACIDADES a partir de la Innovación (1.000 palabras)
<p>Peso porcentual en la evaluación total: NEGOCIOS EXITOSOS - 20% NEGOCIOS POTENCIALES - 40%</p>
<p>Describa aquí cómo el trabajo presentado contribuye al desarrollo o perfeccionamiento de las capacidades (habilidades y conocimientos desarrollados para afrontar la innovación) de la empresa/institución para continuar innovando de forma recurrente y sistemática, y cómo el desarrollo de esas capacidades impactaron en el aumento de la productividad y competitividad de la empresa. Algunos ejemplos de evidencias en este criterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo/apropiación de nueva tecnología de producción. - Desarrollo de capacidades empresariales de mercadeo, I+D, evaluación financiera, direccionamiento estratégico, desarrollo del talento humano de la empresa, entre otros. - Establecimiento, ajuste o perfeccionamiento de un sistema de gestión de la innovación. - Mejora del desempeño de la oferta de la empresa/institución. - Mejora del valor percibido por el cliente de la oferta de la empresa/institución. - Desarrollo de competencias del equipo que participa o participó en el desarrollo de la innovación (especifique las áreas de conocimiento y el rol desempeñado por cada uno de ellos). - Certificaciones de producto/sistema de gestión. - Otras evidencias que soporten el desarrollo de capacidades en la organización



Si desea incluir links (enlaces) a soportes específicos de este punto, hágalo aquí; también podrá adjuntar archivos en el campo 29 y enlaces en el campo 30 de este formulario (recuerde que el total máximo de enlaces permitidos, sumando los incluidos en los campos 24 a 30 es diez). Si alguno de los archivos que adjuntará en el campo 29, es soporte de esta pregunta, por favor relaciónelo a continuación:

Campo para pegar o digitar links y referenciar archivos adjuntos que sean soporte de este punto

26. ORIGINALIDAD de la Innovación (1.000 palabras)

Peso porcentual en la evaluación total: 20%

Describa en qué aspectos y en qué grado la innovación representa una mejora significativa en relación con el *status quo*, esto es, el grado de diferenciación y superioridad sobre iniciativas similares o sustitutas (mayor valor generado, menor complejidad o una mayor sencillez de uso o replicabilidad de la solución). Se recomienda aportar evidencias como las que se describen a continuación:

- Patentes otorgadas
- Patentes solicitadas
- Registros de propiedad industrial/intelectual
- Publicaciones técnicas en revistas arbitradas
- Análisis de competidores y sustitutos
- Estudios formales que demuestren la unicidad o diferenciación (por ejemplo, benchmarking).
- Otras evidencias que soporten la originalidad de la innovación presentada

Si desea incluir links (enlaces) a soportes específicos de este punto, hágalo aquí; también podrá adjuntar archivos en el campo 29 y enlaces en el campo 30 de este formulario (recuerde que el total máximo de enlaces permitidos, sumando los incluidos en los campos 24-30 es diez). Si alguno de los archivos que adjuntará en el campo 29, es soporte de esta pregunta, por favor relaciónelo a continuación:

Campo para pegar o digitar links y referenciar archivos adjuntos que sean soporte de este punto

27. Escalabilidad del negocio y potencial de MERCADO (1.000 palabras)

Peso porcentual en la evaluación total: 20%

Describa acá cómo la innovación planteada puede permanecer en el tiempo de forma exitosa. Para **NEGOCIOS EXITOSOS**, presente las evidencias del tamaño del mercado capturado por la innovación en millones de pesos, la permanencia que ha tenido la innovación en el tiempo (años) y la tasa crecimiento, tanto de las ventas (en pesos) como de la participación en el mercado (%). Evidencias para este criterio pueden ser³:

- Exportaciones (valor de las ventas internacionales).
- Tamaño de mercado (mercado total en pesos: es la suma de la facturación de todos sus competidores en el mercado del que hace parte).
- Porcentaje del mercado capturado (ventas en pesos totales adicionales /tamaño mercado en pesos).
- Sustitución de importaciones (valor de las ventas nacionales en las que ha desplazado a un competidor internacional).
- Ventas nacionales (valor de las ventas nacionales en las que ha desplazado a un competidor nacional).

³ Todos los valores deben corresponder al período desde el inicio del desarrollo de la innovación hasta la fecha, no a estimaciones a futuro, y ser atribuibles exclusivamente a la innovación realizada sin mezclarse con valores asociados a cualquier oferta, estructura, práctica o proceso previo. Si se incluyen adicionalmente proyecciones a futuro, se deben declarar explícitamente, separando claramente lo que se ha logrado de lo que se espera lograr en el ciclo de vida de la innovación.



- Crecimiento anual ventas durante el ciclo de vida de la innovación (%).
- Disposición a pagar de los clientes (\$/Oferta) y precio con el que se está vendiendo la oferta, además de la frecuencia de compra por cliente al año.
- Ciclo de vida o nivel de madurez de la industria en donde opera la empresa/institución que presentó la innovación (esto es: lanzamiento, crecimiento, madurez, saturación, declive).
- Nivel de competitividad de la industria en donde opera la empresa/institución que presentó la innovación (esto es: fuerte, medio, débil).

Para NEGOCIOS POTENCIALES, referencie (enlaces web) estudios formales de mercado y planes oficiales de negocio, que evidencien lo registrado en este campo del formulario con respecto al tamaño del mercado (valor en pesos) esperado por la innovación y el tiempo (años) en que se alcanzará, además del nivel de madurez (lanzamiento, crecimiento, madurez, saturación, declive) y competitividad (fuerte, medio, débil) de la industria en la que se ofrecerá la innovación. El mercado a referenciar en este punto es el que efectivamente se atenderá, NO la totalidad del mercado, ni la totalidad de los clientes con la necesidad que se pretende atender, sino los que comprarán efectivamente la innovación, considerando su disposición a pagar medida en pesos, NO en número de clientes.

Para esto se debe demostrar una estimación adecuada del volumen esperado de exportaciones (en pesos), la sustitución de importaciones (en pesos), las ventas nacionales (en pesos) y el crecimiento esperado (%) de estas ventas durante cada año del ciclo de vida de la innovación, así como el porcentaje del mercado que se capturará (ventas en pesos totales adicionales /tamaño mercado en pesos) y el tiempo (años) en el que se hará. Además se debe incluir un estimado de la disposición a pagar de los clientes (\$/Oferta), el precio con el que se venderá la oferta de la innovación, la frecuencia de compra por cliente al año y los supuestos para establecer dichos valores. Todos los valores deben ser atribuibles exclusivamente a la innovación a realizar, sin mezclarse con los asociados a cualquier oferta, estructura, práctica o proceso previo.

Este punto se refuerza, para NEGOCIOS POTENCIALES, demostrando la vinculación de fondos de capital de riesgo/inversionistas asociados, pedidos en firme y clientes asegurados.

Si desea incluir links (enlaces) a soportes específicos de este punto, hágalo aquí; también podrá adjuntar archivos en el campo 29 y enlaces en el campo 30 de este formulario (recuerde que el total máximo de enlaces permitidos, sumando los incluidos en los campos 24-30 es diez). Si alguno de los archivos que adjuntará en el campo 29, es soporte de esta pregunta, por favor relaciónelo a continuación:

Campo para pegar o digitar links y referenciar archivos adjuntos que sean soporte de este punto:

28. ÉXITO financiero de la innovación (1.000 palabras)

Peso porcentual en la evaluación total:

NEGOCIOS EXITOSOS – 40%

NEGOCIOS POTENCIALES – 20%

Para “NEGOCIOS EXITOSOS” ha de demostrarse el éxito financiero de la innovación. El producto o servicio participante DEBE encontrarse actualmente en el mercado o la industria objetivo y deben suministrarse evidencias de su éxito financiero/comercial a partir de las unidades vendidas, los ingresos generados, la participación alcanzada en el mercado y la entrada a nuevos mercados, contrastados con la inversión realizada y los recursos empleados, de manera tal que se puedan obtener los siguientes indicadores: Valor presente neto (VPN), flujo de caja generado por la innovación, tasa interna de retorno TIR y tiempo de retorno de la inversión. Los indicadores se soportarán en el formato de Excel suministrado por la organización del premio.

El caso de “NEGOCIOS POTENCIALES” ha de demostrarse la viabilidad financiera de la innovación. **El producto o servicio NO DEBE encontrarse actualmente en el mercado**, pero se debe suministrar evidencia medible y verificable de su viabilidad financiera/comercial, detallando el potencial de la innovación para retornar el costo ponderado de capital, el Valor presente neto (VPN) del flujo de caja proyectado, la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada y el tiempo de retorno de la inversión. Los indicadores se soportarán en el formato de Excel suministrado por la organización del premio.



Esta información la diligencias directamente en el siguiente formato que debes anexar en el punto 29: [Link al formato financiero](#)

Si desea incluir links (enlaces) a soportes específicos de este punto, hágalo aquí; también podrá adjuntar archivos en el campo 29y enlaces en el campo 30 de este formulario (recuerde que el total máximo de enlaces permitidos, sumando los incluidos en los campos 24-30 es diez). Si alguno de los archivos que adjuntará en el campo 29, es soporte de esta pregunta, por favor relaciónelo a continuación:

Campo para pegar o digitar links y referenciar archivos adjuntos que sean soporte de este punto

29. Documentación de soporte: Adjuntos

Por favor, adjunte aquí los archivos con la documentación de soporte que considere útil para la evaluación (imágenes, gráficos, tablas, fotografías), que demuestre y soporte los resultados e impactos asociados. Deben ser archivos en formato PDF, JPG o PNG, de tamaño igual o inferior a 5 MB. Por favor incluya entre esta documentación el flujo de caja de la innovación en el formato suministrado por FISE. *Descargue aquí el formato*
El número máximo de archivos es 6, incluido el flujo de caja

Anexo 1: Flujo de Caja (obligatorio)

Anexo 2

Anexo 3

Anexo 4

Anexo 5

Anexo 6

30. Documentación de soporte: Enlaces

Por favor, incluya aquí los enlaces web (*links*) a la documentación de soporte que considere útil para la evaluación y que no hayan sido incluidos en los campos 24-28 (por no ser soporte específico de dichas preguntas). El número máximo de links aceptados es diez, sumados los incluidos en los campos 24-28 y los incluidos en este campo.

31. Declaración de representante legal proponente de la innovación

Yo _____, identificado con C.C _____ representante legal de la empresa _____ con NIT: _____, hago constar que el trabajo presentado cumple con los requisitos solicitados para participar en el Premio FISE a la Innovación 2019 y que entiendo y acepto los términos y condiciones de este evento, habiendo tomado las medidas necesarias para poder adquirir este compromiso ante FISE en nombre de todas las personas e instituciones involucradas.