

**Ficha de presentación a la convocatoria**

**“Soluciones Biotecnológicas para el control sustentable de la Caligidosis”**

1. **Presentación de la organización**
2. Indique la fecha de la creación legal, tipo de sociedad y división de la propiedad actual
3. Presente los principales hitos alcanzados en la historia de la empresa
4. Cuál es su equipo directivo: directores y gerentes



1. **Presentación de la Tecnología**
2. **Fundamento científico del funcionamiento de la tecnología**
3. Describa su producto/ tecnología y su base de funcionamiento teórico a nivel celular o molecular
4. Presente los resultados *in-vitro* e *in-vivo* (a escala de prototipos y/o piloto) que validan su funcionamiento
5. ¿Existen efectos secundarios asociados al uso del producto?



1. **Nivel de Producción**
	1. ¿Qué nivel de producción ha alcanzado exitosamente?
	2. ¿Qué número de lotes independientes se han producido?
	3. ¿Existe la capacidad tecnológica instalada para su producción en Chile?
2. **Propiedad intelectual**
	1. Indique si cuenta con patentes asociadas. Indique el número de patente y dónde fue obtenida.
	2. En caso de no contar con patentes, cuál es su estrategia de protección de la propiedad intelectual



1. **Vía de administración**
	1. Cómo se administra el producto
	2. Qué cantidad/ concentración es necesaria para su acción
	3. Qué factores afectan la entrega y/o acción del producto
2. **Requerimientos de calidad**
	1. ¿Qué estándar de calidad requiere para la producción? (incluidos en la regulación sanitaria vigente)
	2. Describa de manera simple aquellos controles de calidad adicionales, no incluidos en la regulación sanitaria vigente.
	3. ¿Se requieren estudios de impacto ambiental?



**3.- Estrategia Comercial**

1. Cuál es su propuesta de valor. Siga el formato siguiente:

Para (cliente)

Que necesita (una necesidad, independiente del producto)

El producto (nombre y descripción) provee (beneficio) a diferencia de (fuerzas competitivas y productos) el producto (es diferente en una forma única)



1. **Modelo de negocios**
	1. Cómo se hace sustentable su modelo de negocios
	2. Cuáles son sus potenciales canales de venta
2. **Mercado y competencia**
	1. Cuál es su proyección de ventas y costos para los primero 5 años de funcionamiento.



**4.- Mapa regulatorio y político**

1. Qué permisos necesita para registrar su producto y operar en las condiciones de uso recomendadas. Qué agencias regulatorias están involucradas.