



FONDO
EMPRENDE
ECUADOR PRODUCTIVO



CAPITAL
CRECE
CREEMOS EN TUS IDEAS



CAPITAL
PROGRESO
POTENCIAMOS TUS IDEAS

PLAN DE NEGOCIOS

[Este es el modelo de plan de negocio que deberán completar en línea para finalizar su postulación en el paso 4, es importante recordar que deberá cumplir previamente con los 3 pasos de registro, capacitación y carga de video pitch para que se habilite este paso final]

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN,
COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN SUPERIOR,
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



PLAN DE NEGOCIO

Contenido

Modelo Financiero (para el modelo financiero se descargara en el paso 4 un excel donde completará la información financiera de su proyecto y se calcularán automáticamente los indicadores requeridos para la evaluación)	3
Descripción del producto y valor distintivo	¡Error! Marcador no definido.
Características y funcionalidades del producto o proceso innovador.	3
Justificación de la innovación.	4
Matriz de innovación del emprendimiento innovador:	5
Soporte y vinculación tecnológica	6
Mercado	6
Análisis del sector	6
Análisis de la demanda	7
Análisis de la oferta	7
Estrategia de comercialización	7
Gerencia y Equipo de trabajo.	7
Organigrama	8
Estudio técnico	8
Localización del proyecto.	8
Descripción de procesos	9
Escala de producción: justificar la capacidad de los equipos y otros activos en función de su utilización en coherencia con las proyecciones realizadas.	9
Detalle de los activos del proyecto	9
Requerimiento de patentes y registros	9
Aprovisionamiento.	9
Requerimientos ambientales.	9
Aporte y resultados económicos del proyecto	9
Resultados económicos	9
Aporte Económico	9
Resumen ejecutivo	3
ANEXOS	13

PLAN DE NEGOCIO

Nota: Usar citas y fuentes de datos fidedignos donde corresponda

1. **Modelo Financiero** *(para el modelo financiero se descargara en el paso 4 un excel donde completará la información financiera de su proyecto y se calcularán automáticamente los indicadores requeridos para la evaluación)*

- Ingresos de datos históricos de su empresa (personas jurídicas). Balance general y estado de pérdidas y ganancias.
- Ingresos de datos del proyecto. Detalle de inversiones programadas, ventas proyectadas, registro de costos y gastos proyectados, políticas de clientes, proveedores e inventarios.
- Reportes proyectados. Estados Financieros proyectados. Punto de equilibrio. Plan de desembolso del Fondo, etc.

2. **Resumen ejecutivo**

En 2 páginas haga un breve resumen de los aspectos más importantes del proyecto, describir que pretende lograr en el largo plazo, por qué considera necesario implementarlo. Debe contener los siguientes aspectos:

- Descripción del proyecto. *(definir la idea de negocio o empresa y su justificación.)*
- Identificación del problema
- Solución y cambios que genera la innovación.
- Mercado objetivo.
- Ventajas del producto y características diferenciadoras.
- Inversión requerida.

3. **Descripción del producto y valor distintivo**

Explicación detallada del concepto básico de las características y funcionalidades del producto (bien, servicio) o proceso innovador resultado del proyecto.

- Características y funcionalidades del producto o proceso innovador. Determine las cualidades, rasgos y usos del producto. Descríbalo.

IDEA: Describir la hipótesis de generación de valor para el mercado y cómo esta será validada con el proyecto.

PUESTA EN MARCHA: Proporcionar los estudios y pruebas realizadas que muestran cuales son las funcionalidades y el valor que el producto o servicio genera para el consumidor.

CONSOLIDACIÓN: Evidenciar el potencial de crecimiento del producto o servicio en base al desempeño pasado de la empresa o sus asociados con documentos contables u otros elementos que permitan identificar el potencial del mismo para el mercado en el cual se desea aumentar la participación de la empresa. Asimismo, deberán proporcionarse elementos de análisis que justifiquen la capacidad de absorción del mercado objetivo.

- Justificación de la innovación.

- Concepto de la innovación.

Responder las siguientes preguntas

¿En qué consiste la innovación desarrollada o implementada?

¿En qué se diferencia de otras alternativas tecnológicas o procesos?

¿Explicar si la innovación se realizará por medio de transferencia y aplicación de conocimiento o tecnología existente, o a través del desarrollo de nueva tecnología o conocimiento?

- Grado de novedad de la innovación

Indicar si existen antecedentes sobre otras soluciones tecnológicas o si es:

Nuevo para el sector productivo	
Nuevo para el mercado nacional	
Nuevo para el mundo	

- Matriz de innovación del emprendimiento innovador:

La escala de valoración del impacto es la siguiente: BAJO, MEDIO, o ALTO. Se deben incluir al menos 3 beneficios (BENEFICIOS PROPUESTOS EN LAS TABLAS SIGUIENTES U OTROS QUE CONSIDERE RELEVANTES).

TIPO INNOVACIÓN: INNOVACIÓN DE PRODUCTO	
Describa brevemente los beneficios de su emprendimiento innovador y evalúe su impacto y probabilidad.	Impacto
Aumentar la gama de los bienes y servicios	
Aumentar o mantener la cuota de mercado	
Cumplir las normas técnicas del sector de actividad	
Desarrollar productos respetuosos con el medio ambiente	
Introducirse en nuevos mercados	
Mejorar la calidad de los bienes y servicios	
Reducir el consumo de materiales y de energía	
Reducir el impacto medioambiental o mejorar la sanidad y la seguridad	
Reemplazar los productos progresivamente retirados	
Generar transferencia de tecnología	

TIPO INNOVACIÓN: INNOVACIÓN DE PROCESO	
Describa brevemente los beneficios de su emprendimiento innovador y evalúe su impacto y probabilidad.	Impacto
Aumentar la capacidad de producción o de servicio	
Aumentar la eficiencia y eficacia del aprovisionamiento y/o del suministro de bienes y servicios	
Cumplir las normas técnicas del sector de actividad	
Mejorar la calidad de los bienes y servicios	
Mejorar la capacidad en cuanto a tecnologías de la información	
Mejorar la flexibilidad de la producción o de prestación de servicio	
Mejorar las condiciones de trabajo	
Reducir el consumo de materiales y de energía	
Reducir el impacto medioambiental o mejorar la sanidad y la seguridad	
Reducir el plazo de respuestas a las necesidades de los clientes	
Reducir los costes de explotación vinculados a la prestación de servicios	

- Restricciones
Indicar si la tecnología utilizada es de uso libre o está sujeta a patentes o derechos de uso a nivel nacional e internacional. O cualquier otra restricción que aplique el uso de la misma.
- Soporte y vinculación tecnológica
 - Describir las tecnologías a aplicarse o necesarias para el desarrollo del producto o proceso.
 - Explique cuáles son las fuentes de conocimiento y/o tecnologías necesarias para la implementación de la innovación tecnológica.
Indicar si se usarán fuentes de libre acceso, o si se adquirirán tecnologías o conocimiento.
 - Vinculación tecnológica.
Indicar si existen relacionamientos con instituciones nacionales públicas o privadas de investigación y desarrollo I+D acreditadas de orden parcial (servicios ocasionales para el desarrollo), vinculantes (mediante convenios) o formales (mediante contratos con participación en regalías, etc.), diferenciar entre empresas de innovación o establecimientos de investigación.
 - Viabilidad del producto o proceso
 - IDEA: Describa los estudios, diseños, planos, prototipos u otro elemento que exploren la hipótesis planteada o una alternativa similar en pos de validar las funcionalidades propuestas.
 - PUESTA EN MARCHA: Describa los estudios, diseños, planos, prototipos u otro elemento que demuestre la factibilidad del producto y a través de qué recurso se logró ese desarrollo (laboratorios, fablabs, centros de desagregación tecnológica otros) para validar las funcionalidades propuestas.
 - CONSOLIDACIÓN: Describir experiencias de expansión de productos similares o sustitutos para los mercados seleccionados u otros de características similares.

4. Mercado

- Análisis del sector
 - Seleccionar y describir la industria priorizada en base al Clasificador Industrial de Cuentas Nacionales.

- La oferta actual, la composición del mercado (principales oferentes) y proyecciones de participación del producto o servicio propuesto.
 - Principales características del mercado potencial y objetivo.
 - Estadísticas de crecimiento del sector y de nicho de mercado.

 - Identificar el eslabón productivo al cual pertenece y su relación hacia adelante y hacia atrás en la cadena productiva.
- **Análisis de la demanda**
 - Segmentación de mercado.
 - Análisis y descripción del consumidor objetivo.

 - **Análisis de la oferta**
 - Sus productos (analizar su situación con respecto a la competencia y como el proyecto modificará esa situación).
 - Identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del producto y la empresa (análisis FODA y su planeación estratégica).
 - Ventajas competitivas del producto frente al de la competencia.
 - Barreras de entrada del proyecto.
 - Barreras de entrada presentadas por la competencia.
 - **Análisis de precios (de los competidores con respecto del suyo).**

 - **Supuestos Financieros.** Describa los supuestos utilizados que sustentan las proyecciones financieras del proyecto

5. Estrategia de comercialización

- Producto
- Precio
- Promoción
- Plaza

6. Gerencia y Equipo de trabajo.

Llene los siguientes cuadros

Gerente y equipo de trabajo.

Cargo	Formación Profesional (habilidades y capacidades relacionadas al desarrollo del proyecto, capacitaciones (certificados de asistencia, aprobación, otros)	Experiencia general (Medida por los años desde su primer trabajo)	Experiencia específica en la industria priorizada del proyecto (Medida por los años desde su primer trabajo)	Trabajos previos relacionados al proyecto (Número de proyectos relevantes relacionados y/o iguales al proyecto propuesto)	Funciones: (detallar las principales actividades que realizará en el proyecto) y la carga horaria semanal dedicada al proyecto
Gerente	Se solicitará cargar respaldos				
Equipo					
Equipo					
Equipo					

- Organigrama
Elabore un organigrama de funciones

7. Estudio técnico

- Localización del proyecto.
Describa la dirección del proyecto y justifique su ubicación.

- Descripción de procesos

Detallar el proceso de producción, incluyendo un Flujograma.

- Escala de producción: justificar la capacidad de los equipos y otros activos en función de su utilización en coherencia con las proyecciones realizadas.

- Detalle de los activos del proyecto

Detallar activos existentes y requerimiento de nuevos activos (equipos, maquinaria, edificios y otros activos necesarios para desarrollar el proyecto).

- Requerimiento de patentes y registros

Descripción de los permisos y patentes que necesita el producto o proceso innovador, de ser el caso.

- Aprovisionamiento.

Explicar las materias primas, proveedores, suministros básicos y cómo se garantizará el aprovisionamiento.

- Requerimientos ambientales.

Describe los permisos necesarios para operativizar el proyecto y el impacto que tiene el mismo sobre el ambiente si aplican.

8. Aporte y resultados económicos del proyecto

- Resultados económicos

Indicar los impactos esperados del proyecto en los rubros que correspondan

- Aporte Económico

- Generación de empleo

Número de empleos nuevos generados (directos e indirectos).

- Valor agregado

Porcentaje de utilidad neta sobre ventas.

○ Generación de divisas:

Porcentaje del ingreso destinado a exportación o porcentaje de los egresos que por producción local reduzca importaciones.

- Exportaciones

Explicar las posibilidades y formas de integración como resultado del proyecto.

- Sustitución de importaciones

Explicar si el producto de la innovación posibilita la sustitución de importaciones por productos de mayor contenido tecnológico relativo.

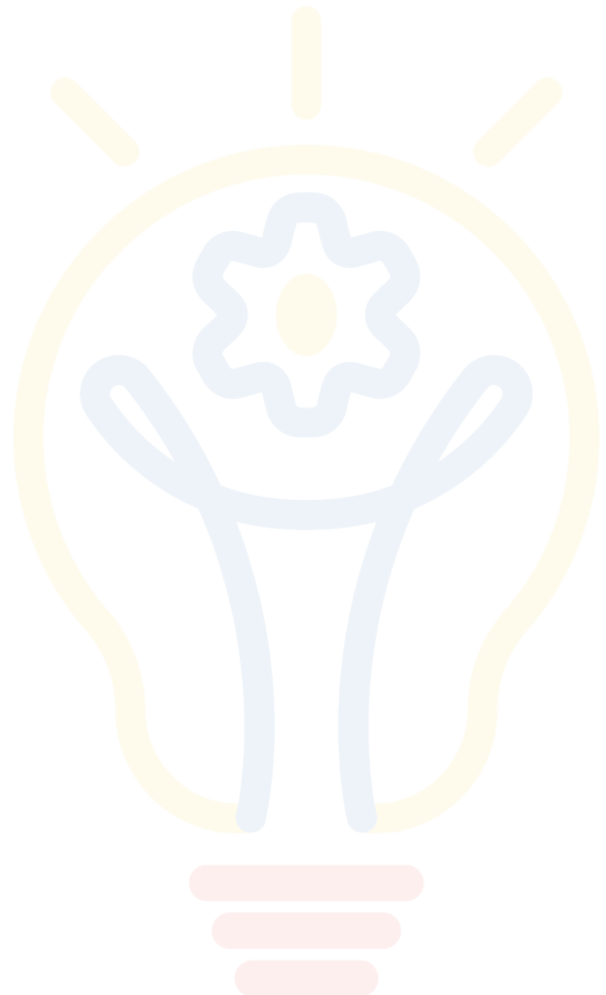
-

○ Componente local

Porcentaje de compras de insumos, maquinarias y otros de producción local.

○ Generación de impuestos

Porcentaje de pago de impuestos del total de ingresos (IVA, renta, aporte IESS).



ANEXOS

- Anexo 1.

Documentos de validación del estudio de mercado (datos históricos, encuestas, entrevistas, entre otros).

- Anexo 2.

Matriz de origen de los gastos elegibles y no elegibles. (Dónde se fabrica los insumos, equipos, etc que va a adquirir para el proyecto.

Detalle del gasto	Elegible o No Elegible	País de origen	Valor
<i>Ej: Cortadora láser</i>	<i>Elegible</i>	<i>China</i>	<i>\$1,500.6</i>

- Anexo 3. Documentos respaldatorios

1. Copia fotográfica legible de la cédula de ciudadanía, del representante del proyecto, de frente y dorso para verificar identidad y edad.
2. Copia fotográfica legible del RUC.
3. Certificado de domicilio, planilla de servicio o declaración juramentada, del representante del proyecto.
4. Presentar documentos que validen la capacidad de pago de la contraparte: certificado bancario, rol de pagos, contratos, pre aprobación de préstamos, etc. Estos deben tener fecha de los últimos 30 días, a partir de su solicitud.
5. En el caso de existir, presentar la documentación respaldatoria de solicitudes o documentos de patentes, modelos de utilidad, marcas, diseños industriales, secretos comerciales, obtenciones vegetales, indicaciones geográficas, derecho de autor, entre otros definidos por el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales SENADI, que correspondan al proyecto y sean autoría del representante legal o los miembros del equipo.
6. Presentar documentos que validen la experiencia profesional del equipo emprendedor, mediante planilla de aportes al IESS, certificados laborales, copias de facturas o copias de contratos.
7. En el caso de existir, presentar proformas, convenios o compromisos de compra y venta.
8. Presentar proformas de los bienes y servicios que se adquirirán con los recursos de inversión del Fideicomiso (en ningún caso podrá justificarse un monto inferior al 50% de las

adquisiciones contempladas para el proyecto). De preferencia, las proformas deben contener el nombre del proveedor y el RUC; para el efecto, se aceptarán cualquier tipo de medio de verificación que permita constatar la veracidad del valor contemplado en el presupuesto del proyecto. Se deberá observar el punto 4.1.3. de las bases del programa Emprendedores Capital Semilla.

9. En el caso de contraparte en especie, presentar los registros que acrediten la propiedad del mismo (título de propiedad, matrícula, registros municipales, etc.).
10. Certificados de títulos de SENESCYT para todo el equipo, acorde a lo detallado en el formulario de postulación.





FONDO
EMPRENDE
ECUADOR PRODUCTIVO



CAPITAL
CRECE
CREEMOS EN TUS IDEAS



CAPITAL
PROGRESO
POTENCIAMOS TUS IDEAS

Fondo Emprende



www.fondoemprende.gob.ec