**ANEXOSANEXO 1**



|  |  |
| --- | --- |
|    |  |
|

|  |
| --- |
| - [Inicio Concurso 2005](http://www.incoval.org/Inicio.htm) |

|  |
| --- |
| - [Bases del Concurso](http://www.incoval.org/Bases.htm) |

|  |
| --- |
| - [Formulario de Inscripción](http://www.incoval.org/formulario.htm) |

|  |
| --- |
| - [Cronograma del Concurso](http://www.incoval.org/Cronograma.htm) |

|  |
| --- |
| - [Contáctenos](http://www.incoval.org/Contactenos.htm)  |

 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Conózcanos….****INCOVAL,** tiene por objetivo promover la creación de empresas de base tecnológica rentables, que incorporen innovaciones aplicables a la cadena productiva del país, y que propendan a la generación de empleo calificado y de un sector empresarial tecnológicamente de avanzada.La Fundación INCOVAL, La Red de Incubación de Empresas del Ecuador y Poligráfica, convoca a todos los emprendedores de la ciudad de Guayaquil a que presenten su idea de negocios, dentro del cual tendrán un asesoramiento exhaustivo, gestión de levantamiento de fondos de capital entre nuestra red, introducción en el mercado, en pocas palabras tu IDEA hecha empresa. |
|  |
| **Recomendaciones a los concursantes….**¡ Basar su Proyecto en productos innovadores; en la agregación permanente de conocimiento, innovación y tecnología;¡ Proponer cambios en procesos establecidos que generen agilidad y eficiencia;¡ Establecer el grado de Diferenciación ante la competencia en los mercados nacionales e internacionales;¡ Generar rentabilidad en los productos innovadores;¡ Amigable al medio ambiente;¡ Empresa o Producto respaldado por documentación que fundamente una investigación de mercado.**Nuestro Respaldo….**     |

 |

 |
|  |

 |  |

**1. Bases del Concurso**

Léelo detenidamente y procede a llenar el formulario

1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

1.1. Titulo. Asigne a su idea titulo que exprese en forma sintética su contenido, haciendo referencia al producto, servicio, actividad o proceso que se presente desarrollar. El titulo debe dar a entender su idea al evaluador que no conozca el emprendimiento. Se recomienda no utilizar mas de una línea, en la que se de una idea elemental del proyecto para una persona que no conozca ningún detalle del mismo.

1.2.   Caracterización General

1.2.1. Idea

Realice una breve descripción de su idea. Plantee la idea básica que da origen al proyecto, comente acerca del tipo de innovación, de producto, servicio o proceso – procedimiento. Por que considera que su propuesta constituye una idea innovadora.

1.2.2. Identificación del problema que da origen a la idea

Describa en pocas palabras el problema que da origen a la idea. Comente las características del problema a abordar y la adecuación de la solución propuesta.

1.2.3. Descripción

Realice una breve descripción del negocio para su idea. Cuales son las etapas mas importantes para el éxito del negocio y porque. Que tareas será necesario llevar a cabo.

1.2.4. Objetivos

Explique que pretende lograr con la idea de negocios, técnica, económica, social

- Los objetivos técnicos pueden referirse, por ejemplo, al impacto de la tecnología sobre el proceso productivo, al desarrollo de un nuevo producto o servicio, a reducir el impacto ambiental de un proceso productivo, a lograr mejorar la calidad de los productos existentes, etc., puede considerarse la obtención de una patente como uno de los objetivos técnicos.

- Los objetivos económicos están relacionados con el nivel de ingreso que le permitirá obtener, el crecimiento que puede tener el negocio, con mercados a conquistar, el producto servicio podrá comercializarse en el exterior.

- El objetivo social esta relacionado con los beneficios que aporta el negocio a la comunidad donde será desarrollado, generación de empleo, capacitación, mejora en la calidad de vida.

1.2.5. Claves de Éxito.- Explique por que cree que su idea que el proyecto sea exitoso. Señale cuales son los detalles que lo diferencian y que harán que su producto, servicio yo proceso sea aceptado por los destinatarios. Al analizar las claves de éxito de su emprendimiento, tenga en cuenta las siguientes posibilidades, Su propuesta se orienta a cubrir una demanda insatisfecha o mal atendida por los actuales productores – prestadores. Su propuesta será más económica, menos costosa que los de la competencia, y tendrá las mismas prestaciones, o será de mayor calidad, mas allá de su precio, en definitiva, su relación precio-calidad será mejor que la de la competencia. Su propuesta será un insumo importante para algún – algunos sectores productivos, o permitirá a la industria reducir costos o elevar su productividad. Su propuesta se orienta a un mercado con gran potencial de crecimiento. Su propuesta ofrecerá mejores prestaciones, flexibilidad, diseño, asistencia técnica, garantía, imagen, etc. Su propuesta es más adecuada a las características sociales, culturales, económicas de los consumidores ecuatorianos o del mercado que piensa atender.

1.2.6. Mercado.- Describa el mercado al cual estará dirigido el producto, servicio, proceso o actividad descritos en la idea. A quienes esta destinado su producto, servicio o proceso. Se trata de consumidores particulares, empresas, ONG, la administración pública u otras instituciones. En el caso de determinarse a empresas, cree que solo se orientara a un sector en particular, a varios o cualquier sector, Geográficamente, planea atender a demandas locales, nacionales, regionales o internacionales. Que precio tendría el producto. Puede tener una idea en cantidad y tamaño en dinero de su mercado potencial. A que porcentaje de ese mercado piensa llegar, como y en que tiempo.

2.        ASPECTOS TECNICOS

Considere los siguientes aspectos

2.1. Indique que conocimientos técnicos será necesario en el proceso productivo o de prestación de servicios informática, física, química, diseño industrial, logística, etc. Su grado de dificultad – determinado por los factores como, el dominio o posibilidad acceso ciertos conocimientos científicos técnicos muy específicos tanto para las actividades de investigación y desarrollo como para el manejo de las tecnologías, la organización del proceso productivo, las calificaciones del personal, etc., la capacidad del grupo en este aspecto, la necesidad de contratar profesionales o técnicos en alguna etapa del proyecto. Si tuviese que definir a su empresa como intensiva en el uso de algunos de los conocimientos mencionados anteriormente. Cual de ellos elegiría.

2.2. Descripción o Especificaciones técnicas, comente en que consiste técnicamente el producto – servicio que planea ofrecer, que cualidades posee, cuales son sus especificaciones, etc.

2.3. Necesidades. Sabe si la tecnología necesaria para prestar su servicio – elaborar su producto esta disponible en el país o en el exterior. Se debe realizar desarrollos especiales para el proyecto o ya existen en el mercado. Conoce las posibilidades de acceso a dicha tecnología.

3.        RECURSOS A APLICAR AL PROYECTO

Su proyecto requerirá inversión en algún recurso como computadoras, software, equipo de oficina, etc. Describa aquellos conceptos que estima necesitar en algún momento del desarrollo del proyecto y el objetivo para el que será utilizado. Especifique si es factible o no obtener la tecnología – patentes, licencias, software y otros recursos tecnológicos – que pudiera necesitar. Su proyecto requerirá contratar algún tipo de servicio como asesoramiento técnico, asesoramiento legal, marketing, publicidad. Etc. Estime cuanto dinero necesitara para sacar adelante el proyecto.

4.        CIFRAS FINANCIERAS DEL PROYECTO – Breve desglose

Estimación de ventas promedio mensual y anual, así como sus costos de producción y gastos operacionales.

5.        DATOS DE LOS EMPRENDEDORES

Aquí se llenaran los datos de cada uno de los emprendedores que presenta la idea – 1 a 3.

6.        CONCLUSIONES

Incluya en este apartado cualquier comentario que considere valioso para aclarar o completar la descripción de su idea, tendiendo en cuenta que esta será sometida a evaluación. S lo considere necesario, puede detallar o desarrollar cualquier aspecto que le haya sido solicitado en esta guía, pero tenga en cuenta la relevancia de sus comentarios. Se recomienda incluir algunas palabras que reflejen las causas por las que usted considera que su idea de negocio es atractiva y debería ser seleccionada.

7. DOCUMENTACIÓN

Para verificar la viabilidad de su idea debe revisar fuentes de información secundaria y entrevistar por lo menos a 5 personas clave – expertos en diferentes áreas relacionadas a su idea de negocio. En esta sección deberá anexar la documentación secundaria pertinente y un resumen de cada una de las entrevistar realizadas, así como los datos del entrevistado incluyendo el nombre, cargo y relación con su idea de negocio.

**2. Formulario de Inscripción**

Copia el formulario llénalo y envíalo a director@incoval.org

 **I.** IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

|  |  |
| --- | --- |
| 1.1. Título: |  |

CATEGORIZACIÓN

**1.2.** Caracterización General

|  |  |
| --- | --- |
| 1.2.1. Idea: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.2.2. Origen:  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.2.3. Descripción:  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.2.4. Objetivos | 1.- Objetivos Técnicos:2.- Objetivos Económicos:3.- Objetivo Social:  |

 1.2.5. Mercado

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto | Segmento de mercado | Tamaño de mercado en clientes | Tamaño de mercado en US$. | Acciones de mercado |
|  |  |  |  |  |

**2.** ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. Conocimientos Técnicos: |  |
| 2.2. Descripción Técnica: |  |
| 2.3. Necesidades: |  |

**3.** RECURSOS A APLICAR EN EL PROYECTO (Inversión en activos fijos tangibles e intangibles)

|  |
| --- |
|  |

**4.** CIFRAS FINANCIERAS (Realice un breve desglose)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Partida / Años  | Promedio mensual US$. | Promedio anual US$. |
| Venta(-) Costos de ProducciónMargen Bruto(-) Gastos OperacionalesMargen Operativo  |  |  |

**5.** DATOS DE LOS EMPRENDEDORES

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Participante: |  |
| E-mail: |  |
| Teléfonos: |  |
| Experiencia Profesional |  |

**6.** OBSERVACIONES

|  |
| --- |
|  |

**3. Cronograma del Concurso INCOVAL**

**I.** Inicio del Concurso

**1.1.** Inicio en la tercera de octubre del 2005.

**1.3.** Información visual del concurso en los afiches publicitarios, información detallada en la página Web www.incoval.org.

**II.** Cierre de inscripción de las Ideas de Negocios

 **2.1**. Cierre de inscripción del Concurso el 20 de diciembre del 2005.

**III** Evaluación por los miembros del comité ejecutivo de INCOVAL

**3.1.** Evaluación de la ideas de negocios en la cuarta semana de diciembre / 2005, selección de 20 ideas de negocios.

**IV.** Evaluación por los miembros del comité ejecutivo de INCOVAL

**4.1.** Evaluación de las 20 ideas de negocios, periodo comprendido desde la segunda hasta tercera de enero del 2006.

**V.** Designación de Ganadores del Concurso INCOVAL 2005

**5.1.** Designación de los ganadores del Concurso.

**VI.** Ceremonia de premiación,

**6.1.** Premiación a 5 ideas de negocios, evento a realizarse la segunda semana de febrero del 2006, en el Hotel Sheraton de la ciudad.

**6.2.** Concurrencia aproximada a la Ceremonia de Premiación de de 90 a 100 personas, entre los cuales estarán miembros del sector productivo / comercial, sector financiero, representantes de las universidades de la localidad y otras personalidades del medio.

**6.3.** Presentación de las empresas en proceso de incubación, así como la evolución de la empresas ganadoras del I Concurso INCOVAL 2004.

**6.4.** Proyectos y actividades a ejecutar de la Fundación INCOVAL para el 2006, así como la proyección internacional de las primeras empresas incubadas.

**VII.** Premio a ganadores del Concurso INCOVAL 2005

 **7.1.** Precio a Ganadores del Concurso III semana de febrero del 2006.

**VIII.** Seguimiento de las Ideas Ganadoras del Concurso

**8.1.** Elaboración del plan de negocios empresarial.

**8.2.** Incorporación de las Ideas de Negocios Ganadoras en el proceso de incubación INCOVAL 2006.