**Formato Sugerido de Plan de Negocios**

**Programa VIU de FONDEF - 5to CONCURSO**

**Extensión máx. 20 páginas.**

1. **Resumen Ejecutivo** (Máximo 1/2 pág.)
2. **Problema u oportunidad**

Que justifica la ejecución del proyecto, y las motivaciones que llevan al equipo de emprendedores a implementarlo a través de esta línea de financiamiento. (Máximo 1/2 pág.)

1. **Describa el resultado de investigación obtenido en la tesis o memoria que será la base para el desarrollo de la solución, sea esta un producto o un servicio. (Máximo 1 pág.)**
	1. Describa el estado actual del resultado de investigación y el estado de desarrollo que deberá alcanzar para ser incorporado al producto o servicio. (Máx. ½ Pág.)
	2. Describa la viabilidad técnico-económica de transformar el resultado de investigación obtenido en la tesis, en productos o servicios específicos. Identifique el plazo de desarrollo, fuentes de riesgo tecnológico, principales desafíos y/o limitaciones para desarrollar el producto o servicio. (Máx. ½ Pág.)

1. **Revisión de la vigencia del proyecto y/o resultado obtenido en la tesis o memoria. (Máximo 2 pág.)**
	1. Vigencia Científica y Tecnológica del Proyecto. (Máx. 2 Pág.)

En esta sección se debe actualizar el estado del arte respecto a lo presentado en la postulación del proyecto. Identificar aquellas nuevas publicaciones, proyectos, investigaciones, desarrollos u otros eventos que se relacionan con la hipótesis o metodología a seguir por el proyecto y que puedan influir positiva o negativamente en los objetivos específicos, resultados e impactos esperados del proyecto. Incorpore un análisis de las nuevas amenazas y oportunidades.

1. **Estime el valor del emprendimiento (ventas en millones de $) (Máximo 3 páginas)**
	1. Especifique el mercado nacional o internacional en que competirá el producto o servicio nuevo o mejorado identificado anteriormente (refiérase a un segmento de mercado y de un par de ejemplos de empresas que participen en ese mercado).
	2. Describa las ventajas del producto o servicio comparándolo con un producto competitivo, alternativo o el sustituto más cercano en el segmento de mercado definido.
	3. Determine las barreras de entrada al mercado que puede tener el producto (Regulaciones que deba cumplir frente a organismos públicos involucrados, antes de lanzar el producto o servicio al mercado).
	4. Identifique y describa los beneficios económico-sociales u otros impactos potenciales para la región y el país derivados directamente de la ejecución del proyecto de emprendimiento.
2. **Protección del resultado de la investigación (Máximo 1 página).**
	1. Describa como el sistema de protección de Propiedad Intelectual y/o Propiedad Industrial o una mezcla de estos, resguardan las ventajas competitivas mencionadas en el punto 4.2
	2. Declare si la solicitud de protección de la Propiedad Intelectual y/o Propiedad Industrial ya fue realizada; si no es así, describa dónde y cuándo se protegerá el resultado. En caso de NO solicitar protección mediante derechos de Propiedad Intelectual o Propiedad Industrial, comente las razones.
	3. Nombre al (los) titulares(s) de la Propiedad Intelectual y/o Propiedad Industrial (si ya fue solicitada). Describa cómo está distribuida, o como participan en dicha propiedad el alumno, la universidad, el profesor u otros.
3. **Describa el modelo de negocios de la nueva empresa (Máximo 2 páginas)**

Nombre a las empresas, clientes potenciales y/o socios con los cuales validó este punto.

* 1. Identifique empresas proveedoras y socios claves para el desarrollo e implementación del negocio, qué recursos críticos suministrarán y qué actividades claves realizarán para llevar el producto al mercado. (Nombre al menos una entidad para cada tipo de empresas: proveedores y socios)
	2. Establezca la necesidad de usar licencias para ampliar los medios de producción que serán utilizados en la fabricación del nuevo producto o servicio.
	3. Establezca una propuesta de valor para cada tipo de suministrador proveedor y socio clave conversando con alguno de ellos (Identifique los incentivos económicos o de otro tipo que harían que estas entidades participen en el negocio).
	4. Establezca un diagrama que resuma el sistema de valor descrito, utilizando la información de los puntos anteriores.
1. **Estrategia de comercialización y/o atracción de inversionistas (Máximo 2 páginas)**

La estrategia de comercialización para los primeros tres años debe considerar un alto valor del negocio para lograr los niveles de comercialización estimados, así como la atracción de inversionistas al proyecto de emprendimiento VIU.

* 1. Incluya las actividades para implementar una estrategia de comercialización del producto y promoción de la empresa para acceder al mercado y/o atraer inversionistas al proyecto. De ser necesario, establezca una propuesta de evaluación comercial o demostrativa del producto o servicio en el Plan de Trabajo.
	2. Estime el volumen de ventas físicas y en dinero que se alcanzaría en los primeros 3 años de acuerdo al tamaño del mercado identificado en 4.2 (incorpore todos los supuestos que sean pertinentes)
1. **Organización para el emprendimiento (Máximo 1 página)**
	1. Indique las principales actividades de la organización para los primeros 3 años (Comercialización, producción, I+D, compras, atención de clientes, administración, otros), describa roles, responsabilidades y tareas.
	2. Indique el porcentaje (%) de dedicación del jefe de proyecto y de los alumnos asociados. Al menos uno deberá dedicarse 100% a la puesta en marcha y operación de la empresa.
2. **Análisis del valor y viabilidad económica del emprendimiento. (Máximo 2 páginas)**
	1. Estime ingresos por ventas del producto/servicio para los primeros 3 años.
	2. Estime ingresos financieros o necesidades de capital para la instalación y crecimiento de la empresa. Explicite fuentes y modalidades de financiamiento: créditos, préstamos, inversiones, subsidios, otros.
	3. Estime los egresos derivados de las ventas del punto 9.1 y egresos financieros posibles derivados del punto 9.2
	4. Estime un programa de inversiones y gastos de inversión para introducir y posicionar el producto o servicio en el mercado objetivo evaluado. Puede incluir necesidades de inversión y gastos adicionales para el desarrollo de mejoras del producto o servicio, antes de lanzar el producto al mercado.
	5. Establezca un resumen de los flujos de beneficios, considerando los puntos anteriores para un horizonte de evaluación de 3 años.