**Formato Sugerido de Plan de Negocios**

**8vo CONCURSO VIU 2018 – FONDEF**

1. **DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS (Extensión máx. 20 páginas)**
2. **Resumen ejecutivo del proyecto** **(Máximo 1 pág.)**
3. **Descripción del problema u oportunidad que se va a abordar (1/2 página)**

Refiérase en detalle al problema y sus causas, o la oportunidad que justifica la ejecución del proyecto. Recuerde citar fuentes de información vigentes y confiables.

1. **Justificación de la solución propuesta: Mencione porque la base C&T de la solución es crítica para resolver el problema o una parte de este. (Máximo 1/2 pág.)**

Especifique la solución que se espera desarrollar a partir del problema/oportunidad descrito.

1. **Describa las capacidades técnicas y motivación del equipo de emprendedores para desarrollar la solución mencionada (Máxima 1 página)**

Refiérase a los recursos físicos, equipamiento, laboratorios, capacidades técnicas, conocimiento, *know how* y experiencia previa del grupo para liderar el desarrollo de la solución tecnológica desde la universidad.

1. **Describa el valor del resultado de investigación obtenido en la tesis o memoria que será la base C&T para el desarrollo de la solución, sea este un producto, proceso, servicio o modelo de gestión organizativa. (Máximo 1 pág.)**

Describa el estado actual del resultado de investigación y el estado de desarrollo que deberá alcanzar para ser probado e incorporado al prototipo de producto, proceso o servicio.

1. **Revisión de la vigencia del proyecto y/o resultado obtenido en la tesis o memoria. (Máximo 1 pág.)**

Describa el estado del arte previo respecto a lo presentado en la postulación del proyecto. Identificar publicaciones, proyectos, desarrollos u otros, que se relacionan con la hipótesis o metodología a seguir.

1. **Describa el producto, proceso o servicio y sus características. Nombre las ventajas que aporta el resultado de investigación (o tecnología a desarrollar) y compárela con un producto competidor directo o sustituto existente en el mercado. (4 páginas)**
   1. Describa el producto o servicio y sus principales características técnicas y de uso.
   2. Estime el tamaño del mercado nacional o internacional en que competirá el producto o servicio. (Refiérase a los criterios de segmentación utilizados y nombre a empresas representativas que participen en ese mercado).
   3. Describa las ventajas tecnológicas esperadas del producto o servicio comparándolo con un producto competidor directo (o sustituto) en el segmento de mercado definido.
   4. Determine las barreras de entrada al mercado del producto o servicio (Ej.Regulaciones que deba cumplir frente a organismos públicos).
   5. Estime beneficios económico-sociales u otros impactos potenciales para el país derivados directamente de la tecnología propuesta por el proyecto.
2. **Protección del resultado de la investigación (Máximo 1 página).**
   1. Describa como el sistema de protección de propiedad intelectual resguardan las ventajas competitivas mencionadas en el punto 7.3
   2. Declare si la solicitud de protección de propiedad intelectual fue realizada; Si no es así, describa cómo, dónde y cuándo se protegerá el resultado. En caso de NO solicitar protección de propiedad intelectual comente las razones que justifican esta decisión.
   3. Nombre al (los) titular(es) de la propiedad intelectual. Describa la participación para el jefe del proyecto, la universidad y/o terceros.
3. **Describa el modelo de negocios donde participará la nueva empresa (3 páginas)** Nombre empresas, clientes y/o socios con los cuales validó este punto.
   1. Identifique empresas y socios para la implementación del negocio. Mencione recursos críticos y actividades claves. (Nombre al menos una entidad para cada tipo de empresas). Incluya entrevistas en Anexo.
   2. Mencione proveedores críticos y/o la necesidad de usar licencias para ampliar los medios de producción que serán utilizados en la fabricación del producto.
   3. Establezca una propuesta de valor para cada socio clave conversando con alguno de ellos. Identifique incentivos económicos que favorezcan el interés para participar del modelo de negocio.
   4. Establezca un diagrama que resuma el sistema de valor descrito utilizando toda la información de los puntos anteriores.
4. **Estrategia de comercialización y/o atracción de inversiones (Máximo 2 páginas)**

La estrategia de comercialización para los primeros tres, cinco o diez años debe considerar un alto valor del negocio. También podrá considerar la atracción de inversiones al proyecto para el escalamiento.

* 1. Incluya las actividades para implementar una estrategia de comercialización del producto y promoción de la empresa para acceder al mercado y/o atraer inversiones al proyecto. De ser necesario, establezca una propuesta de evaluación comercial o demostrativa del producto o servicio en el Plan de Trabajo (complementario).
  2. Estime el volumen de ventas físicas y en dinero que se alcanzaría en los primeros años de acuerdo al tamaño del mercado identificado.

1. **Organización y funciones críticas para la puesta en marcha del emprendimiento (Máximo 1 página)**
   1. Indique las principales actividades de la organización para los primeros años (I+D, compras, operación, comercialización), describa roles, responsabilidades y tareas.
   2. Indique el porcentaje (%) de dedicación de los integrantes del equipo. Al menos uno deberá dedicarse 100% a la puesta en marcha y operación de la empresa.
2. **Estime el valor y viabilidad económica del emprendimiento para los primeros años. Seleccione un horizonte de 3, 5 o 10 años dependiendo del tipo de producto y su naturaleza. (3 páginas)**
   1. Estime ingresos por ventas del bien o servicio en CL$ millones.
   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 10.1 y egresos financieros posibles derivados del punto 10.2
   4. Estime un programa de inversiones y gastos de inversión para introducir y posicionar el producto/servicio en el mercado evaluado. Incluya gastos para mejoras del producto antes de su lanzamiento.
   5. Establezca un resumen de los flujos de beneficios, considerando los puntos anteriores para el horizonte de evaluación seleccionado.
   6. Realice una conclusión sobre la viabilidad económica y financiera del emprendimiento. Use indicadores financieros relevantes.
3. **ANEXO PLAN DE NEGOCIOS**

* Adjunte cartas de interés de empresas o instituciones nacionales o extranjeras proveedoras, o que estén interesadas en los resultados técnicos del proyecto, participar en ser parte de la evaluación y las pruebas, o que estén interesadas en aportar recursos para el éxito en las futuras evaluaciones técnicas, desarrollo del producto y/o introducción al mercado (Punto 7.1 plan de negocios)
* Incluya el resumen de entrevistas con usuarios, clientes, mandantes y en general actores clave de los productos (Punto 7.3 plan de negocios)
* En el caso de proyectos que estén en una línea de interés público, podrá incluir cartas de apoyo de instituciones del Estado, servicios públicos que estén interesadas en la masificación de los resultados o en su difusión.