

MANUAL DE PROCESOS

INCUBADORA DE EMPRESAS

CORPODET



INTRODUCCIÓN

Los lineamientos de este documento, están orientados a transferir conocimientos, experiencias y procesos que CEDET ha identificado como representativos, particularmente de la Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja en el área de Incubadora de Empresas a la Corporación Orense de Desarrollo Económico y Territorial de El Oro CORPODET, con el objetivo principal de brindar apoyo a los potenciales emprendedores de la provincia de El Oro en la búsqueda de alternativas de negocios y mejora de condiciones de vida, a través de asesoría y acompañamiento en procesos empresariales que proyecten a la Incubadora de Empresas de El Oro como herramienta competitiva e impulsora del desarrollo socio económico, que brinda servicios de calidad a los emprendedores ya sean de la zona rural como urbana de El Oro.

La incubadora de empresas es considerada como plataforma que desempeña el rol de aceleradora de procesos en la creación y puesta en marcha de una empresa, sus principales líneas de trabajo van desde facilitar trámites administrativos, hasta orientación empresarial estratégica para la consolidación de empresas de éxito.

La actividad empresarial requiere de un proceso secuencial para la obtención de un determinado bien o servicio, por lo que es imprescindible que las organizaciones implementen y mantengan actualización periódica en sus procesos, para cumplir a cabalidad con la elaboración y prestación de servicios, de esta manera la Incubadora de Empresas de CORPODET, según se propone realizará sus actividades tomando como pauta los parámetros descritos en este documento, de tal forma que las actividades se lleven a cabo ordenada y sistemáticamente, para conseguir una mejora continua y fortalecer permanentemente los mecanismos de asesoría a los emprendedores del sector urbano y rural.

En este documento también se definen indicadores de eficiencia y eficacia, para evaluar y medir actividades proyectadas y efectivamente realizadas, determinando porcentajes de producción y las brechas existentes, que faciliten tomar acciones correctivas, en caso de ser necesario.

OBJETIVO

Definir lineamientos a seguir en cada proceso operacional de la Incubadora de Empresas (IE) de CORPODET, de manera que el apoyo y asesoría a brindar, se sustenten en documentos debidamente formulados y aprobados.

ROL DE LA INCUBADORA DE EMPRESAS

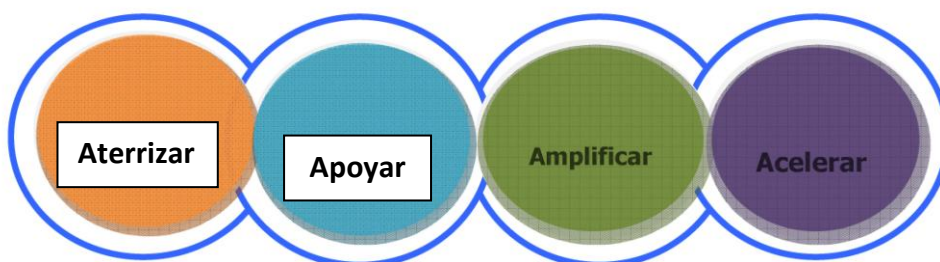
La incubadora de empresas proporciona un espacio o ambiente físico en el que los emprendedores pueden ubicar sus negocios y acceder a herramientas, recursos, contactos, capacitaciones y relaciones que necesitan para crecer y desarrollar su capacidad de gestión en el mercado local, nacional e internacional, catapultando iniciativas mediante la generación de una nueva perspectiva y actitud empresarial, vista desde el punto de vista de la innovación.

También ofrece la posibilidad de trabajar con emprendedores que por la actividad que realizan, tendrían los negocios fuera de la misma, en la que se ofrece apoyo y acompañamiento empresarial y un punto de contacto que lo mantendría el coordinador de la incubadora. Esto puede ser tanto en el área urbana como en el área rural.

En la IE siempre se está buscando una serie de oportunidades que se presentan en el mercado:

- Personas que quieren crear, productos y servicios innovadores.
- Demanda por nuevos productos y servicios
- Dinero de inversionistas en busca de un buen negocio.

La incubadora da valor a las ideas innovadoras a través de 4 A's:



El uso de las 4 A'S permitirá:

Aterrizar es impulsar al emprendedor o la persona que tenga una idea de negocio innovadora a que escriba su idea, comiencen a elaborar su presupuesto de cuanto requiere para iniciar y poner en marcha su negocio, identifique el nicho de mercado,

elabore una lista de los posibles aliados que puede tener para la puesta en marcha, identifique los canales de comercialización directo e indirecto para aprovechar la mayor cantidad de oportunidades de mercado.

Apoyar al emprendedor es trascendental puesto que en todo el proceso el necesita de asesoría y apoyo en cada paso que va dando para concretar o fortalecer su negocio, esto generara que los negocios siempre se enfoquen a dar al mercado o consumidor productos o servicios innovadores.

Amplificar es la forma en la que la incubadora comunica al entorno la existencia de una idea o negocio de manera que los servicios o productos que se realizan se conozcan en el mercado local, nacional e internacional.

Acelerar es un proceso muy importante que permite que se ponga en marcha las ideas innovadores y se aprovechen las oportunidades existentes de manera oportuna y obteniendo mayor beneficio para el usuario del bien o servicio como del emprendedor.

Perfil del Emprendedor de la Incubadora:

- Personas con espíritu emprendedor.
- Personas interesadas en el crecimiento personal y social.
- Personas con ideas innovadoras de negocio.
- Personas con necesidad de independencia laboral y financiera.
- Personas visionarias que ven oportunidades insatisfechas.
- Estudiantes y docentes universitarios.
- Productores Rurales (Agricultura, Pesca y Ganadería).
- Asociaciones de Productores y Artesanos.

NECESIDADES DE LOS EMPRENDEDORES QUE FORMAN LA INCUBADORA DE EMPRESAS

En base a la experiencia obtenida en los proceso de incubación de ADE Loja y otras ADET en el país, se ha establecido las siguientes necesidades básicas que son:

- Asesoría
- Capacitación
- Organización y Administración
- Financiamiento

A continuación el detalle de las necesidades identificadas:

Asesoría:

- Asesoría en la parte legal en temas relativos a la constitución y creación de empresas u organizaciones con fines socio productivos y de transformación de bienes primarios a bienes o servicios innovadores.
- Asesoría en la parte contable, tributaria, financiera y de estrategia comercial o de negociación.

Capacitación:

- Técnica en procesos de producción o mejoramiento.
- Administrativa en áreas como contabilidad, finanzas, tributación y administración.
- Servicio al Cliente y Trabajo en Equipo.

Organización y Administración:

- Conocer sobre leyes laborales y sociales que se deben cumplir con los colaboradores.
- Tener claros las partes fundamentales de la empresa para planificar y establecer estrategias para cada parte y con ello lograr una empresa integrada en todas sus fases sin importar el tamaño del emprendimiento, ni el área en la que se desarrolle.

Financiamiento:

- Búsqueda de financiamiento para la ejecución de los proyectos (capital semilla).
- Consecución de Fondos para investigar y desarrollar nuevos productos innovadores
- Fondos para poder legalizar y obtener permisos, registros sanitarios.

ESTRUCTURA DE LA INCUBADORA DE EMPRESAS DE CORPODET

Una vez analizada la información de la Provincia de El Oro y realizada la visita de campo a la zona de intervención se ha procedido a crear una estructura adaptada a la realidad en la que desarrolla las actividades CORPODET y se propone a su equipo la creación de dos tipos de emprendimiento dentro de la Incubadora, estableciéndose también un lugar de

operación y de donde provienen los recursos humanos que apoyaran dicha labor. A continuación la estructura:

En los siguientes párrafos se define los tipos de Emprendimiento Propuestos:

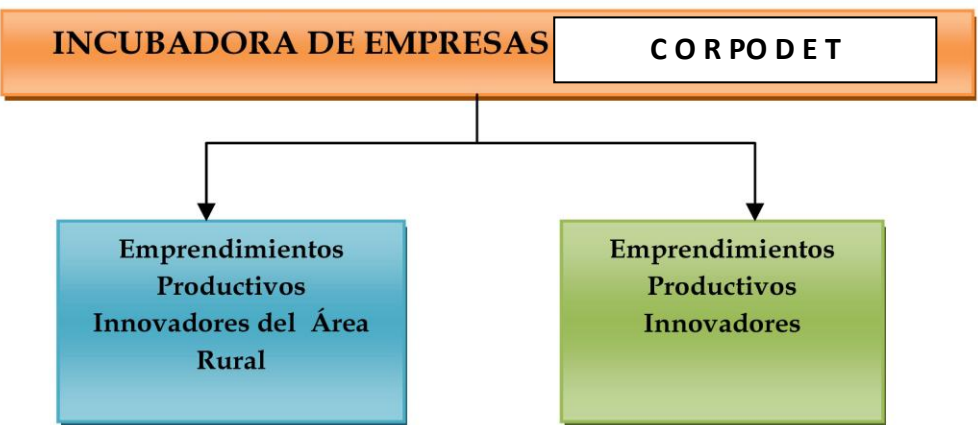
Emprendimientos Productivos Innovadores del Área Rural:

Son ideas de negocio innovadoras que se generan con la participación de varias personas organizadas para producir, comprar, vender, ofrecer productos y servicios de calidad, en las que aportan con trabajo, tierras, etc. Mediante la organización se agrupan para ofertas de apoyo, empresas empeñadas en realizar responsabilidad empresarial y social e instituciones del Estado y demás organismos con o sin fines de lucro que apoyen al trabajo comunitario. Su campo de acción serían sus comunidades, sin embargo contarían con la incubadora de empresas como punto de contacto y negociación para con sus posibles clientes.

Emprendimientos Productivos Innovadores:

Son las ideas de negocios innovadoras que se generan, las mismas que cuentan con uno o más emprendedores dispuestos a aportar con recurso humano y financiero para la puesta en marcha de la misma y que se adaptara y acogerá a instalar sus oficinas dentro de la incubadora de empresas CORPODET que por los convenios y relaciones adquiridas hasta el momento se pondrán en marcha en las instalaciones de CORPODET/ Universidad Técnica de Machala.

PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE LA INCUBADORA DE EMPRESAS



Al proceso de incubación se lo puede resumir en cuatro pasos y tiene un tiempo promedio de duración de 3 años.

1. Inducción
2. Pre incubación
3. Incubación
4. Post incubación

A continuación se presenta un grafico en el que se pude ver el proceso completo de la IE:

Grafica Nro 1: Proceso de Pasos a desarrollar por parte del Emprendedor en la IE de Emprendimientos Productivos Innovadores.

Inducción:

- Inscripción de la idea de negocio
- Calificación de la idea de negocio mediante un perfil de proyecto



1 Pre incubación

- Elaboración del plan de negocios
- Constitución legal de la empresa

6 meses

2 Incubación

- Gestión y consecución de financiamiento
- Operación del negocio

24 meses

3 Post - incubación

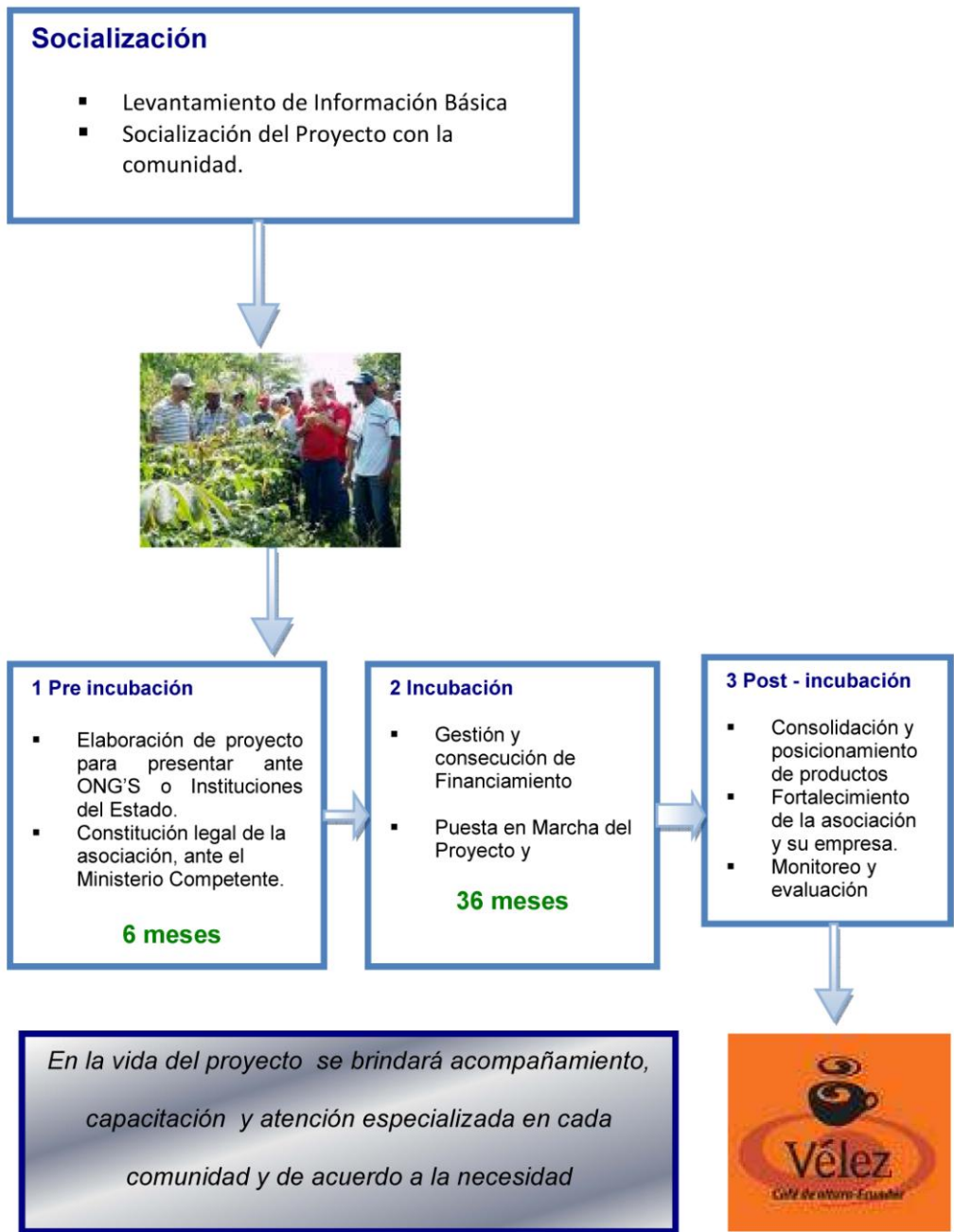
- Con Elaboración del plan de negocios
- Constitución legal de la empresa

12 meses

Durante todo el proceso se brindará tutoría y atención especializada



Grafica Nro 2: Proceso de Pasos a Desarrollar por parte del Emprendedor en la IE de Emprendimientos Productivos Innovadores del Área Rural.





DESARROLLO DEL PROCESO DE INCUBACIÓN:

Es importante que tanto el Director de la Incubadora como los gestores de la IE, conozcan al detalle el proceso de incubación para que puedan explicar a los nuevos emprendedores y controlar el avance y evaluar.

1. Inducción

Proceso inicial en el que el Emprendedor plantea su idea de negocio innovador al Director de la Incubadora de Empresas, en la que se puede identificar paralelamente cuanto conoce de lo que quiere realizar, capacidad de búsqueda de información y paralelamente que tipo de necesidad tiene de asesoría, capacitación, financiamiento, apoyo técnico, etc.

Adicional a ello se le explica en que consiste una incubadora, cual es la estructura, como se trabaja interna y externamente en la misma, el objetivo principal del proceso de inducir al emprendedor la filosofía empresarial de la Incubadora y animar a continuar adelante con la idea innovadora.

Se le explica el proceso a seguir y se entrega los primeros requisitos a cumplir, además se recalca que a partir de ese momento el emprendedor cuenta con el apoyo necesario del equipo de la incubadora. El equipo de apoyo del coordinador de la Incubadora es un equipo multidisciplinario de los docentes de la Universidad Técnica Particular de Machala, quienes forman parte de la Escuela de Pymes. Además la Universidad ha puesto a disposición de los emprendimientos un departamento de investigación, instalado en la Universidad y con ello complementar el modelo básico para generar mejoras en los procesos de administración y producción de cada emprendimiento, a excepción de los emprendimientos rurales cuya incubación se realiza en el sitio donde habita la comunidad beneficiada.

Como resultado del proceso de inducción el emprendedor tendrá listo un perfil de proyecto de su idea innovadora y una presentación, los dos se utilizaran en la exposición que se debe realizar ante el Comité Evaluador de Ingresos a Incubadora de Empresas. **(Ver Anexo No. 1)**

Es importante en este punto contar con un Comité Evaluador de Ideas, el mismo que tendrá la función de analizar y revisar las ideas de negocios en relación con la pertinencia comercial, técnica y financiera que tendría en el mercado, una vez que el comité entregue su aceptación, esta idea de negocio ingresará a la incubadora de empresas. Este comité deberá estar integrado por un representante de CORPODET y un representante de la Universidad.

En todos los procesos de incubación, es muy importante la confidencialidad de la información puesto que se trata de una idea de negocios innovadora y por el perfil profesional que tiene el equipo de la IE.

Es importante destacar que en los emprendimientos productivos innovadores del área rural, el procedimiento es distinto porque son las comunidades campesinas e indígenas

por sus niveles socioeconómicos requieren de recursos externos para la realización de los proyectos, en este caso ellos cuentan con la contraparte por ello, los proyectos siempre se desarrollan luego de que se determina la principal necesidad de la comunidad y el proyecto se realiza con la ayuda del técnico pero con la socialización a los miembros en todas sus fases. La idea es que mediante este instrumento se consiga fondos para desarrollar el proyecto e implementar el emprendimiento.

En base a las experiencias previas de ADE Loja y Corpoesmeraldas y de acuerdo a la información recolectada se ha establecido el siguiente procedimiento:

- a) Realizar visitas de campo, con la finalidad de conocer el sector físicamente así como también llevar a cabo la realización de talleres que permitan diagnosticar la situación actual de la zona (**Ver Anexo No. 5**). Es necesario realizar un primer encuentro con los beneficiarios del proyecto así mismo con las entidades que podrían apoyar con financiamiento u otro tipo de intervención, de esta manera se logra un primer acercamiento con las comunidades, se recopila información y se corrobora la voluntad de los participantes en formar parte del proyecto. Otro beneficio de este primer encuentro es el de poder definir los objetivos y actividades a realizar en la zona en base a sus necesidades.

Una excelente estrategia para lograr la acogida de los participantes en este primer paso es la **identificación del líder** de la comunidad, ellos permitirán el acceso a la comunidad y si logramos vender bien la idea de proyecto, lograremos un buen aliado y el lazo de relación con toda la comunidad.

- b) Elaboración de un borrador del proyecto (antecedentes, objetivos, matriz de marco lógico, cronograma y presupuesto), el mismo que se realiza en base a los talleres efectuados anteriormente y con el apoyo del equipo de trabajo. Por lo general estos proyectos se presentan en base a los términos de referencia del Ministerio, Institución u ONG'S al que se va a presentar el proyecto por lo tanto no hay un modelo fijo.

Para optar por el financiamiento del proyecto, se debe realizar un estudio previo de las instituciones de apoyo, el alcance de sus recursos, políticas, montos, formatos, etc.

- c) Una vez terminado el proyecto definitivo con la comunidad y logrado el financiamiento para el mismo, se procede a comunicar a la comunidad y socializar la forma como se va a trabajar e ir planificando como se desarrollara y como se irá recibiendo el apoyo de ellos en todas sus fases. Siempre el Gestor les recalcará que el proyecto es de ellos por lo que tienen que aprender y poner mucho empeño atención y colaboración en todas sus fases. En esta socialización se debe aclarar aspectos muy importantes del proyecto, como por ejemplo el presupuesto por actividad y la participación que cada uno de los involucrados tiene en el mismo (contraparte del proyecto), la duración del proyecto y los

compromisos a cumplir durante este tiempo. Es importante además, obtener firmas en un Acuerdo de Voluntades (**Ver Anexo No.6**), que sirva para la solución y aclaración de posibles contratiempos que se puedan dar en el futuro.

PRE INCUBACIÓN:

Una vez realizada la exposición del Perfil de Proyecto por parte del Emprendedor al Comité Evaluador de la IE y aprobada por el mismo se pasa a la fase de Pre incubación, que tiene un tiempo de duración máximo de 6 meses, en la que consta los siguientes pasos:

1. Decidir qué tipo de servicios el emprendedor contratara a la IE para proceder a la firma del contrato. **(Ver Anexo No. 2).**
2. Definir horarios de trabajo diario en la Empresa Incubada.
3. Proceder a la elaboración del Plan de Negocios como herramienta fundamental de organizar la empresa, conocer y considerar todas las normas y leyes necesarias para iniciar, conocer al equipo de personas con las que se asocia cuando se trata de más de una persona. **(Ver Anexo No 3.)**

Es importante señalar que desarrollar el **Plan de Negocios** es responsabilidad de los emprendedores, con asesoría, direccionamiento y acompañamiento del personal de la Incubadora de Empresas, si es posible se recomienda apoyarse en estudiantes de las Universidades que realicen pasantías como soporte para los emprendedores o en otros casos estos planes de negocio se los puede considerar como resultado de una asignatura de proyectos dictadas a los alumnos de la Universidad, recalando que se tendría que firmar un convenio de confidencialidad previo y un convenio de cesión de derechos a los emprendedores por parte de los autores del mismo.

En la etapa de pre incubación existe un nivel elevado de interacción y comunicación entre el personal de incubadora de Empresas con el emprendedor, con el personal de CORPODET especialmente en dos puntos importantes Ventanilla Única Empresarial y Difusión de Servicios y Productos para consecución de fondos y búsqueda de mercado ya sea este local, nacional e internacional.

Es importante indicar que para los emprendimientos productivos innovadores del área rural el proceso de pre incubación corresponde al tiempo en el que el gestor de la incubadora trabaja con ellos para desarrollar y el tiempo que toma presentar y que los fondos o recursos sean asignados para la puesta en marcha del mismo.

En Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja se ha elaborado una ficha de verificación de datos para poder controlar a cada emprendimiento empresarial, el avance y poder tomar decisiones de ser necesario o plantear nuevas estrategias. Por lo que recomendamos a CORPODET su utilización.

Formato de Verificación de Proceso de Pre Incubación.

Empresa:

Nombre del Gerente:

Correo Electrónico:

Teléfono:

Fecha:

Dirección Exacta:

Formato de Verificación de Proceso de Pre Incubación.

Empresa:

Nombre del Gerente:

Correo Electrónico:

Teléfono:

Fecha:

Dirección Exacta:

ACTIVIDADES	VERIFICACIÓN
▪ Firma de contrato de Pre incubación	
▪ Entrega de espacio físico asignado al emprendimiento	
▪ Apoyo mediante entrega de servicios compartidos de secretaría, acceso a Internet, impresión, mensajería y logística general	

INCUBACIÓN:

Concluido el proceso de pre incubación, los emprendedores deberán firmar su contrato de Incubación por dos años, en el que se estipulan las condiciones bajo las cuales trabajarán en esta etapa de su proyecto. **(Ver Anexo No. 4).**

El proceso de Incubación, está enfocado a apoyar al empresario en la ejecución de su Plan de Negocios. Es obligación de la Incubadora, orientar en forma permanente al empresario en diversas áreas como: comercialización, contabilidad, aspectos jurídicos, tributarios, producción, etc. Así también procurará, a través de la red empresarial, conseguir financiamiento para que los promotores de los proyectos ejecuten su idea. Brindará apoyo y asesoría con la finalidad de minimizar la tasa de mortalidad de los proyectos empresariales, poniendo en práctica las estrategias señaladas en el Plan de Negocios. De igual forma en esta etapa realizará la promoción y difusión de los proyectos incubados mediante relaciones públicas, entrevistas, foros u otros eventos empresariales, que se transmitirán por los distintos medios de comunicación de la localidad y el País. A continuación un desglose de los servicios que ofrece la incubadora.

Servicios que ofrece la incubadora de Empresas:

1. Servicio de información y negocios.
2. Servicio de información empresarial y relaciones externas
3. Acceso informático a centros de información de negocios nacionales e internacionales.
 - Asesoramiento en la búsqueda de información.
 - Relaciones con instituciones.
4. De asistencia técnica y capacitación.
5. De búsqueda de financiamiento, a través de convenios
 - Asesoramiento sobre financiamiento de los proyectos empresariales.
 - Asistencia sobre acceso a crédito o capital de riesgo y capital semilla.
 - Garantías para créditos.
 - Convenio de financiamiento entre el Programa de Incubadora de Empresas y Entidades bancarias
 - Obtención de financiamiento en condiciones adecuadas.
 - Los empresarios incubados podrán participar de seminarios de capacitación para fortalecer las habilidades empresariales.

- Presentación de proyectos a instituciones de donación ONG`s nacionales o extranjeras e instituciones públicas.

6. Asesoramiento

- Asesoría Contable.
- Asesoría Jurídica.
- Selección de Personal
- Asesoría en Marketing y Gestión Empresarial.

7. Asistencia técnica en el desarrollo de empresas

- Elaboración del plan de negocios.
- Seguimiento de empresas.
- Evaluación de proyectos

8. Servicios de Infraestructura

- Espacios para Oficina
- Servicios de Secretaría
- Recepción de llamadas, fax, visitas y correo. Fotocopias

9. Servicio de Comunicaciones

- Fax
- Central telefónica
- Mensajería
- Conexión a Internet

10. Sala de reuniones y de capacitación

11. Servicio de limpieza.

- Limpieza de áreas comunes.

12. Servicio de seguridad

- Seguridad y vigilancia nocturna.

Acceso al módulo todos los días de la semana, incluidos sábados y domingos de ser el caso y previo aviso al Director de la Incubadora.

En los Emprendimientos Productivos Innovadores del Área Rural es fundamental que se acompañe en todos los procesos, de desembolsos de recursos, capacitaciones y demás para llevar el debido control e ir generando capacidades en la comunidad y cuando el proceso pase a la fase de post incubación el proyecto no tienda a caerse o destruirse.

Una vez, las asociaciones estén bien consolidadas, organizadas de acuerdo a sus actividades, el trabajo en equipo sea su motor y estén ejecutando sus procesos de producción, se puede buscar una entidad (Ministerios de acuerdo a la actividad que se va a dedicar) que les brinde la oportunidad de legalizarse, esto debe ir acorde a las características que la asociación adopte, **(Ver Manual de Procedimientos de la VUE)**.

Siempre el equipo de Incubadora de empresas trabaja conjuntamente con la responsable de Ventanilla única en esta fase, muchas de las veces se realizan reuniones en la comunidad para recolectar firmas y documentos.

Antes de empezar con los trámites la comunidad debe estar consciente y enterada de los beneficios que tiene la formalización y a la vez los problemas que puede enfrentar en caso de no cumplir con las obligaciones que representa el mantener una personería jurídica. Para ello se sugiere capacitar a la comunidad y explicar detenidamente el particular.

El Proceso de Incubación del Emprendimientos Productivos Innovadores del Área Rural, siempre se fortalece con capacitaciones y como ya se indico las primeras deben estar enfocadas en lo que es la Asociatividad y el Trabajo en Equipo, tener los objetivos claros y temas sobre Liderazgo, formarán parte del contenido.

El tiempo de capacitación puede variar en cuanto a la situación actual de la asociación. Esto es, si ya son asociaciones de derecho puede ser en 8 horas, como un fortalecimiento a la asociación; mientras que, si acaban de asociarse, pueden ser de 16 horas.

Las capacitaciones deben cumplir las siguientes características:

- Todos los talleres deben ser muy prácticos, en donde la participación activa del socio sea considerada, con esto logramos captar su atención e interés total.
- Luego de cada taller es necesario realizar una retroalimentación del tema, la misma que debe ser discutida por todos los socios, el papel del capacitador en esta parte, se limita a escuchar y anotar los aspectos importantes, al final se requiere su intervención para concluir el tema tratado.
- El lenguaje utilizado en las capacitaciones debe ser el más sencillo posible, y si la

mayoría de los participantes manejan un idioma diferente al castellano, se requiere apoyarse de un nativo que nos ayude con la traducción.

- El tiempo programado para las capacitaciones debe ser flexible y adecuado con sus actividades para que no se pierda el interés y se tenga asistencia de por lo menos el 80%.
- Los gráficos o ejemplos concretos son muy útiles.
- Las dinámicas entre talleres son importantes para mantener la atención y participación activa de los beneficiarios.
- Los materiales a utilizar deben ser muy llamativos e incentivar a participar.
- La predisposición del capacitador en compartir la cultura de los participantes es muy importante.
- Una vez realizados estos talleres la asociación entra al proceso de formalización a la par se debe desarrollar por parte de los asesores de la Incubadora de Empresas capacitación en: Producción, Administración de la Empresa.

Proceso Administrativo.- Esta es la parte que mas descuido sufre un emprendimiento del área rural, y se lo debe manejar de forma paralela con la capacitación técnica y los procesos de producción.

Los resultados a obtener de este proceso, se concentran en la elaboración de un organigrama funcional, manual de funciones, cronograma de trabajo, contabilidad básica y plan de negocio.

Proceso Productivo.- Este proceso es el que más interés despierta en los beneficiarios de un proyecto, sin embargo es importante aclarar que el proceso no tendrá éxito sin el complemento de lo Administrativo.

Un resultado importante elaborar el flujo grama de procesos que permita facilitar la producción y el seguimiento y control de calidad de los productos. El acompañamiento por parte del técnico responsable del proceso productivo debe ser continuo con la finalidad de garantizar la calidad la producción y el producto final en el mercado.

POST – INCUBACIÓN.

El proceso de Post Incubación empieza, una vez que la empresa es sólida, ha colocado sus productos o servicios en el mercado, registra una cartera de clientes y proveedores con el cual cumple a tiempo y de manera eficiente

En el caso de los Emprendimientos productivos innovadores del área rural se deberá hacer visitas periódicas para verificar que se mantengan y avancen según lo planificado.

Al inicio serán menores los tiempos entre visitas, con la finalidad que el proyecto se mantenga y las comunidades puedan trabajar sin tutelaje.

Se ha establecido para este paso el formato adjunto:

Incubadora de Empresas CORPODET
Formato de Verificación de Proceso de Post Incubación.

Empresa:

Nombre del Gerente:

Formato de Verificación de Proceso de Pre Incubación.

Empresa:

Nombre del Gerente:

Correo Electrónico:

Teléfono:

Correo Electrónico: Teléfono:

Fecha:

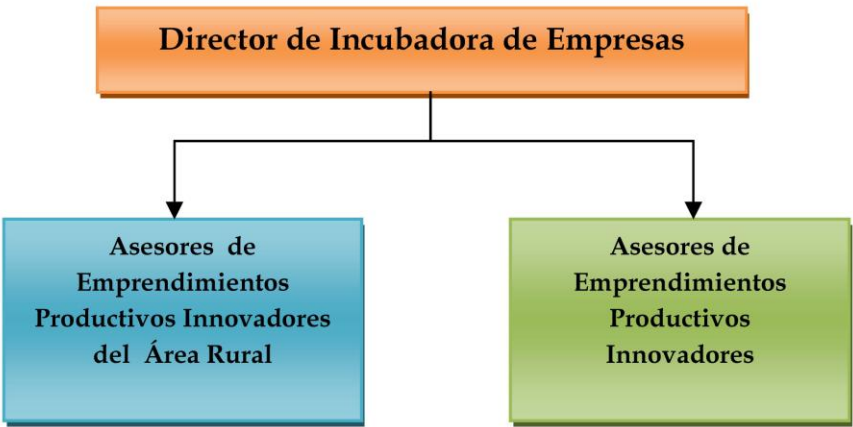
Dirección Exacta:

EQUIPO DE INCUBADORA DE EMPRESAS DE CORPODET.

El recurso más importante y trascendental para el desarrollo de la Incubadora es cada uno de los emprendedores acompañados por el equipo multidisciplinario de la IE. Para ello la incubadora de Empresas de CORPODET cuenta con el apoyo de los docentes de la Universidad Técnica Particular de Machala.

A continuación se detalla el organigrama y perfil y las funciones básicas a realizar por cada uno de los miembros del Equipo:

Grafico No 3: Organigrama Funcional de Incubadora CORPODET



Incubadora de Empresas de CORPODET

MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL PERSONAL

CARGO: DIRECTOR DE INCUBADORA DE EMPRESAS.

El Director de Incubadora de Empresas es responsable de dirigir y supervisar los servicios que oferta como son: acompañamiento, apoyo y asesoría empresarial, depende jerárquicamente de la Dirección de CORPODET cuyo trabajo es realizado coordinadamente con el nivel intermedio y el nivel auxiliar, así también con las demás áreas de trabajo de CORPODET con quienes se planifica e integra el plan anual de actividades.

Requisitos:

- De preferencia: Ingeniero en Administración de Empresas, Contabilidad y Auditoría, Economista o carreras afines a la Administración.
- Formación: Conocimientos de temas empresariales y procesos organizacionales,
- Experiencia: Tener por lo menos 3 años de experiencia en actividades afines y relacionadas al desarrollo empresarial y social.

Funciones:

1. Motivar y reclutar a los emprendedores, atendiéndoles para que expongan la idea de negocio innovadora con la finalidad de poner en marcha a futuro una empresa de producción o servicio, ya sea esta del área urbana o rural.
2. Apoyar al emprendedor en el desarrollo de perfiles de proyectos y su revisión.
3. Apoyo para realizar planes de negocios y revisión de los mismos al final del proceso de pre- incubación.
4. Diseñar los procesos de trabajo a seguir por los demás colaboradores de la dependencia.
5. Acompañamiento para la búsqueda de financiamiento para los proyectos.
6. Estructurar y ejecutar programas de capacitación, aprovechando las redes de emprendimiento disponibles en la zona de intervención.
7. Planificar y realizar concursos para la búsqueda de nuevos emprendedores con ideas innovadoras de negocios.
8. Coordinar, planificar y realizar desayunos, campamentos y ferias empresariales

- con la participación de los emprendedores y empresarios.
9. Establecer programas de asesorías técnico-administrativas para los emprendedores
 10. Evaluar resultados de proyectos en proceso de pre incubación, incubación y pos incubación.
 11. Elaboración de indicadores de emprendedores atendidos mensualmente en la incubadora de empresas.
 12. Planificar Rueda de Negocios, actividades de difusión de proyectos y programas en beneficio de los emprendedores.
 13. Emitir informes de los resultados obtenidos y eventos desarrollados para ser presentados al Directorio de CORPODET.
 14. Establecer normas y procedimientos técnicos, así como un reglamento interno del departamento y presentarlos para su aprobación al nivel jerárquico superior.
 15. Ejecutar los planes aprobados así como el presupuesto vigente con sujeción a las normas y disposiciones legales.
 16. Evaluar periódicamente el rendimiento de los servicios que oferta el departamento así como la productividad individual del equipo
 17. Proporcionar información a los medios de comunicación colectiva y autorizar las publicaciones.
 18. Coordinar con el departamento de capacitación e impulsar el entrenamiento del personal.
 19. Solicitar al Departamento de Contabilidad, previo informe, los recursos económicos necesarios para los gastos de operación del departamento.
 20. Trabajar coordinadamente con el departamento de Ventanilla Única Empresarial en lo referente a los requerimientos de los incubados sobre los servicios de Tramitología pública y asesoramiento legal.
 21. Responsabilizarse por el cuidado uso y conservación de los bienes y equipos entregados para el desarrollo de las actividades.
 22. Cumplimiento de objetivos propuestos en la Incubadora de Empresas.
 23. Mantener una base de datos que permitan identificar los proyectos con más posibilidades de desarrollo
 24. Mantener absoluta confidencialidad con la información e ideas proporcionadas para el desarrollo de la actividad en la incubadora de empresas

CARGO: ASESOR DE INCUBADORA DE EMPRESAS DEL ÁREA DE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS INNOVADORES Y EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS DEL ÁREA RURAL.

El Asesor de incubadora es el encargado de proporcionar atención y asesoría técnica a los emprendedores de forma directa, difundiendo adecuadamente el alcance de los servicios, así también proporciona soporte en las actividades realizadas por el coordinador operativo.

Requisitos:

- De preferencia: Ingeniero en Administración de Empresas, Economista o carreras afines a la Administración.
- Formación: Conocimientos de temas empresariales y procesos organizacionales,
- Experiencia: Tener por lo menos 1 año de experiencia en actividades afines y relacionadas al desarrollo empresarial y social.

Funciones del Gestor de Incubadora de Empresas:

1. Elaborar y presentar periódicamente informes sobre el avance de los emprendimientos y emprendedores de la incubadora.
2. Mantener actualizado un registro de todos los emprendimientos que se apoya y que están a su cargo.
3. Mantener una revisión continua de convocatorias para la participación y presentación de proyectos no reembolsables.
4. Coordinar las reuniones a efectuarse entre los emprendedores de CORPODET y potenciales inversionistas.
5. Evaluar y emitir informes de los resultados obtenidos por el Departamento de Incubadora de Empresas y presentarlos a la Dirección de CORPODET.
6. Revisar y hacer cumplir el cronograma de trabajo de cada emprendimiento.
7. Identificar necesidades de los emprendedores en el proceso de incubación.
8. Trabajar coordinadamente con la persona responsable de la Contabilidad de la IE para aprobación de presupuestos, emisión de facturas, pagos en la realización de eventos y emisión de informes de resultados financieros.
9. Remplazar al coordinador en su ausencia asumiendo las funciones y responsabilidades inherentes a su cargo.

-
10. Presentar un informe mensual y anual de las actividades asignadas.
 11. Mantener informado al coordinador y por su intermedio al director de CORPODET sobre el funcionamiento técnico, novedades y particulares de la IE.
 12. Responder a convocatorias o presentar los proyectos de la Incubadora y llevar los perfiles solicitados.
 13. Responsabilizarse por el cuidado uso y conservación de los bienes y equipos entregados para el desarrollo de las actividades
 14. Mantener absoluta confidencialidad con la información e ideas proporcionadas para el desarrollo de la actividad en la incubadora de empresas

CARGO: PERSONAL DE APOYO EN LA INCUBADORA DE EMPRESAS.

Personal de apoyo técnico operativo al gestor y coordinador del departamento, a través de acciones relacionadas a la prestación del servicio de Incubadora de Empresas y todo lo relacionado al funcionamiento de un emprendimiento incubado.

Requisitos:

- **Titulación:** El personal de apoyo puede ser estudiante o egresado de la Universidad en carreras afines con el emprendimiento incubado. (Administración, Economía, Contabilidad, Informática, Turismo, Diseño Grafico, etc.)
- **Formación:** Conocimientos de temas empresariales y de su área.
- **Experiencia:** Tener por lo menos 1 pasantía realizada con actividades afines y relacionadas al desarrollo empresarial y social. No indispensable, la calificación será posterior a la entrevista con el Director de la Incubadora o el Emprendedor Incubado.

Funciones del Personal de Apoyo en la Incubadora de Empresas:

1. Cumplir con las disposiciones de las personas con las que trabaja en lo referente a las actividades operativas de los emprendedores incubados.
2. Realizar observación activa, permanente y continua de la información sobre los perfiles, planes de negocio presentados por los incubados a fin de colaborar con el gestor en la oportuna atención.
3. Tramitar todas las comunicaciones que dispongan sus inmediatos superiores.
4. Colaborar en todas las funciones que ejecuta el gestor y coordinador.
5. Responsabilizarse por el cuidado uso y conservación de los bienes y equipos entregados para el desarrollo de las actividades.
6. Mantener absoluta confidencialidad con la información e ideas proporcionadas para el desarrollo de la actividad en la incubadora de empresas.
7. Realizar visitas de campo a las empresas incubadas del área rural, con la finalidad de mantener la comunicación, la identificación de posibles problemas u oportunidades y el seguimiento y control del correcto uso de los recursos en el emprendimiento.

INDICADORES DE EFICACIA Y EFICIENCIA

Un aspecto fundamental, es la medición de los resultados, ya que no se puede mejorar aquello que no se conoce, por tal razón es necesario contar con indicadores que nos permitan medir el rendimiento de los servicios prestados.

Así, un sistema de gestión, basado en indicadores, es lo ideal para evaluar el desempeño en términos de eficiencia y eficacia.

La administración de un sistema de indicadores, proporciona a la Incubadora de Empresas información suficiente y relevante, sobre los resultados obtenidos y así mismo, permite realizar proyecciones que facilitan la adecuada toma de decisiones.

A continuación se presentan los indicadores que se utilizarán para medir el grado de cumplimiento en las etapas de pre incubación, incubación y post – incubación.

1. Pre Incubación

	Componentes (Servicios a ofrecer en esta etapa)	Indicadores Esperados	<u>Indicadores logrados</u> Indicadores Esperados	Cumplimiento 2010 %
A1	Etapa de pre incubación	¿A cuántos emprendedores se prevé tener en la etapa de pre incubación en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A2	Plan de Negocios	¿Cuántos planes de negocio terminados se ejecutarán en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A3	Constitución Legal de la Empresa	¿Cuántos emprendedores han constituido su empresa en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A4	Capacitación	¿Cuántas capacitaciones van a dictarse en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A5	Asesoría Técnica	¿A cuántos emprendedores se asesora en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A6	Instalación física	¿A cuántos emprendedores se apoya con espacio físico para su empresa?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A7	Registro sanitario	¿A cuántas empresas se les ha tramitado el permiso de registro sanitario?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
	Componentes (Servicios a ofrecer en esta etapa)	Indicadores Esperados	<u>Indicadores logrados</u> Indicadores Esperados	Cumplimiento 2010 %
A1	Etapa de Pos incubación	¿A cuántas empresas se prevé tener en la etapa de pos incubación en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A2	Seguimiento y monitoreo	¿A cuántas empresas incubadas se hace seguimiento y monitoreo en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%



2 Incubación

	Componentes (Servicios a ofrecer en esta etapa)	Indicadores Esperados	<u>Indicadores logrados</u> Indicadores Esperados	Cumplimiento 2010 %
A1	Etapas de incubación	¿A cuántos emprendedores se tiene en la etapa de incubación en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A2	Ejecución del Plan de Negocios	¿Cuántas empresas están ejecutando su Plan de Negocios?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A3	Capacitación	¿Cuántas capacitaciones se dictarán en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A4	Asesoría Técnica	¿A cuántas empresas se asesora en la etapa de producción, contabilidad, etc. en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A5	Desayunos empresariales	¿Cuántos desayunos empresariales se planificarán?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A6	Empresas incubadas produciendo	¿Cuántas empresas incubadas están produciendo?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A7	Empresas incubadas vendiendo su producto o servicio	¿Cuántas empresas incubadas se encuentran vendiendo su producto o servicio?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A8	Empresas incubadas que dan empleo	¿Cuántas empresas incubadas se encuentran generando empleo?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A9	Empresas incubadas que manejan contabilidad	¿Cuántas empresas incubadas manejan contabilidad?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	

3 Post - incubación

	Componentes (Servicios a ofrecer en esta etapa)	Indicadores Esperados	Indicadores logrados Indicadores Esperados	Cumplimiento 2010 %
A1	Etapa de pre incubación	¿A cuántos emprendedores se prevé tener en la etapa de pre incubación en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A2	Plan de Negocios	¿Cuántos planes de negocio terminados se ejecutarán en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A3	Constitución Legal de la Empresa	¿Cuántos emprendedores han constituido su empresa en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A4	Capacitación	¿Cuántas capacitaciones van a dictarse en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A5	Asesoría Técnica	¿A cuántos emprendedores se asesora en el año?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
A6	Instalación física	¿A cuántos emprendedores se apoya con espacio físico para su empresa?	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado Si IL / IE > 1 se supera lo programado Si IL / IE < 1 no cumple lo programado	%
		¿A cuántas empresas se les ha tramitado	Si IL / IE = 1 se cumple lo programado	

Estos indicadores permiten confrontar las actividades proyectadas, con las efectivamente realizadas en un período determinado, con el objeto de tomar las acciones correctivas, en caso de incumplimientos, o caso contrario, fortalecer los procedimientos utilizados para el logro de metas y objetivos, en las etapas de pre incubación, incubación y post-incubación, respectivamente.

GLOSARIO DE TERMINOS

- **Incubadora:** La Incubadora de Empresas ofrece a jóvenes, profesionales y demás personas con espíritu emprendedor una plataforma para la creación de empresas innovadoras, además brinda una base de apoyo para las soluciones de problemas en las primeras etapas de desarrollo de la empresa cuando es más vulnerable.
- **Incubado:** Potencial empresario que accede a los servicios de incubadora de empresas con el fin de consolidar su idea de negocio en el mercado.
- **Pre incubación:** Es el proceso en que la Incubadora dirige el estudio de factibilidad y formulación del Plan de Negocios. El emprendedor recibe asesoría sobre los requisitos para la constitución legal de su empresa.
- **Incubación:** Es la etapa en la cual la idea del negocio empieza a ejecutarse y a operar en el mercado
- **Post -incubación:** Es la etapa en la que se realiza seguimiento y monitoreo de la empresa incubada para evaluar su rendimiento.
- **Plan de Negocios:** Es un documento que expone el propósito general de una empresa y que se debe estar actualizado constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad.
- **Mercadeo:** Distribución y comercialización de un producto o servicio.
- **Financiamiento:** Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios.
- **Indicador:** Es una unidad de medida que permite cuantificar los resultados obtenidos.
- **Contrato:** Convenio en donde las dos partes se comprometen a cumplir un hecho acordado.
- **Cláusula:** Condiciones estipuladas en un contrato.
- **Seguimiento y monitoreo:** Evaluación continua del producto o servicio ofrecido.
- **Formalización.**-Diseño de parámetros y comportamientos que una asociación formula, con la finalidad de brindar seriedad y orden a las actividades por ellos emprendidos.

ANEXOS

ANEXO 1 PERFIL PROYECTO DE INCUBADORA DE EMPRESAS

FORMATO PERFIL PROYECTO INCUBADORA DE EMPRESAS DE LOJA			
FECHA: 00/00/0000			
NOMBRE DEL PROYECTO:			
Razón Social/Nombre Comercial del Negocio:			
PROMOTORES			
Promotor 1			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Expriencia Laboral:			
Promotor 2			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Expriencia Laboral:			
Promotor 3			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Expriencia Laboral:			
Promotor 4			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Profesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Experiencia Laboral:			
ANTECEDENTES DEL EMPRENDIMIENTO			





FORMATO PERFIL PROYECTO INCUBADORA DE EMPRESAS DE LOJA			
FECHA: 00/00/0000			
NOMBRE DEL PROYECTO:			
Razón Social/Nombre Comercial del Negocio:			
PROMOTORES			
Promotor 1			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Expriencia Laboral:			
Promotor 2			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Expriencia Laboral:			
Promotor 3			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	

Inversiones			
Descripción	Total	Aporte Promotor	Necesidad de Financiamiento
Equipos y demás inversiones Fijas (Se registra todo lo que es tangible)			
Estudios, Permisos, Registro de Patentes y Gastos de Constitución			
Capital de Operación (Se debe calcular para un periodo corto, depende del flujo y del giro del negocio)			

TOTAL INVERSION			
Participación %			

Fuente: Anexos Nro n1, n2, n3

Es importante que cada grupo de Inversiones cuente con un cuadro de descripción que va en la parte de anexos.

FORMATO PERFIL PROYECTO INCUBADORA DE EMPRESAS DE LOJA			
FECHA: 00/00/0000			
NOMBRE DEL PROYECTO:			
Razón Social/Nombre Comercial del Negocio:			
PROMOTORES			
Promotor 1			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Experiencia Laboral:			
Promotor 2			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Experiencia Laboral:			
Promotor 3			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			
Estudios realizados:			
Experiencia Laboral:			
Promotor 4			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Profesión:	Situación laboral o actividad actual:		
Función en el Proyecto:			

ANEXO 2

CONTRATO DE PREINCUBACIÓN ENTRE LA INCUBADORA DE EMPRESAS DE CORPODET Y....., con cédula de ciudadanía No. en su calidad de representante legal de la Incubadora de Empresas de CORPODET, que en adelante se denominará la Incubadora Y....., con cédula de ciudadanía No..... en su calidad de Representante Legal del Emprendimiento, que en adelante se denominará el Preincubado, celebran el presente contrato de Preincubación, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA. ANTECEDENTES:

La incubadora de Empresas, es una plataforma de gestión empresarial de alto nivel, que recepta y gestiona ideas y proyectos de negocios, para su posterior operativización, dentro del marco de la legislación ecuatoriana en el ámbito empresarial. En tal razón, el Emprendedor ha presentado una idea de negocio innovadora, denominada....., la que, para su ejecución, requiere de la participación de la Incubadora, la que ha aprobado exitosamente, la fase de aplicación previa a esta contratación.

SEGUNDA. OBJETO:

Por los antecedentes expuestos, las partes se comprometen a unir esfuerzos comunes para ejecutar la iniciativa expuesta por el Preincubado, bajo los criterios suministrados por la Incubadora.

TERCERA. DEFINICIONES:

CORPODET,
.....
.....Se concibe como un ente de colaboración para estudiantes y empresarios locales, que identifica y apoya iniciativas originadas en jóvenes emprendedores, para que se conviertan en empresas rentables.

La Preincubación.-Es la primera etapa del modelo de Incubación y tiene como objetivo desarrollar un plan de negocios que le permita a la empresa, la obtención de recursos para su crecimiento. El plan de negocios es una actividad conjunta entre la Incubadora y el Preincubado e incluye la estructuración completa del mismo, así como el levantamiento de nuevos perfiles, que serán aplicados a través de medios disponibles de comunicación.

Preincubado.-Es la persona natural o jurídica sobre quien recae los esfuerzos de aplicación de los recursos dentro del proceso de pre incubación.

CUARTA. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL PREINCUBADO:

El Preincubado se obliga a:

- Aceptar las normas de convivencia de la Incubadora de Empresas.
- El Preincubado se compromete a cumplir con las actividades propias para el desarrollo de su emprendimiento y acepta poner a disposición todos sus conocimientos y capacidad de trabajo para la elaboración y formulación de presupuestos y elaboración del plan de negocios de la idea presentada.
- El Preincubado acepta participar en las actividades de capacitación y asesoría que la incubadora considere conveniente.
- Mantendrá una estricta confidencialidad, no divulgará información que conozca dentro del proceso y que pueda afectar o comprometer negativamente a terceros.

Son derechos del Preincubado:

- Recibir atención a las consultas presentadas a la Incubadora de Empresas de CORPODET.
- Utilizar los espacios físicos comunes, participar del acceso a los recursos de fomento, capacitación, cooperación internacional, banca de inversión y los eventos programados por la Incubadora, que le sean autorizados en su calidad de Preincubado.

QUINTA. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LA INCUBADORA DE EMPRESAS:

La Incubadora se obliga a:

- Garantizar un manejo de confidencialidad de la información, evitando comprometer el éxito del proyecto para los preincubados, a la vez que potenciar las oportunidades.
- La Incubadora dispondrá sus recursos de apoyo para el acompañamiento y direccionamiento en la elaboración y formulación, del plan de negocio, posterior presentación de la iniciativa al Comité de Proyectos y para adelantar programas de capacitación para el Pre -incubado.
- Facilitar los recursos de fomento, asesoría y capacitación, cooperación internacional, banca de inversión, y eventos programados por la Incubadora.

SEXTA. VALOR:

Este convenio tendrá un valor de USD, que corresponde al valor de los servicios recibidos por el Preincubado de la Incubadora, en el desarrollo de la idea o proyecto, valor que será considerado para efectos de la cláusula novena del presente contrato.

SEPTIMA. DURACIÓN:

El presente contrato depende del alcance del objeto de la Preincubación. Sin embargo su duración no será superior a seis meses.

OCTAVA. CAUSALES DE TERMINACIÓN:

La Incubadora se reserva el derecho de interrumpir el proceso por las siguientes causas;

1. Incumplimiento de las obligaciones contempladas en la cláusula cuarta del presente contrato.
2. Violación a la propiedad intelectual o de derechos de autor por cualquiera de las partes.
3. Pérdida en el direccionamiento del proyecto en detrimento del objeto del contrato.
4. Abandono sin causa justa del proceso por parte del Preincubado.

NOVENA. CLÁUSULA PENAL:

En caso de terminación del contrato por las causales antes mencionadas, no respondiendo satisfactoriamente a interrogantes de la Incubadora, el pre incubado se hará acreedor a una multa equivalente al pago del 25% del valor total del contrato de Preincubación, definido en la cláusula sexta.

Sin perjuicio de lo anterior, la Incubadora podrá adelantar las acciones indemnizatorias de Ley y exigir resarcimiento del daño causado por el incumplimiento del Preincubado.

DECIMA. SOLUCIÓN DE CONFLICTOS:

Cualquier conflicto surgido en el desarrollo y ejecución del presente contrato, será subsanado en primera instancia por las partes interesados mediante un diálogo y dirimido en último caso por un tribunal conformado por un delegado del Incubado, uno de la Incubadora y un tercero nombrado por el Departamento Jurídico de

DÉCIMA PRIMERA. COMPROMISO:

El Preincubado se compromete a participar de las actividades de formación y divulgación llevadas a cabo por la Incubadora de empresas, en su proceso de sensibilización y generación de nuevas empresas.

Para los efectos legales, el domicilio de la Incubadora de Empresas es y el domicilio del Preincubado es:.....

..... Teléfono:.....

Nombre:
CI:
Representante Legal de la Incubadora

Nombre:
CI:
Emprendedor en proceso de Pre incubación

ANEXO 3

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIOS

Título:

Resumen Ejecutivo: (Se lo hace al final de realizar el plan de negocios y no debe ir más allá de tres páginas)

1. Información General:

Nombre de la Empresa:

Dirección:

Telefax:

Correo Electrónico:

Gerente:

Equipo de Trabajo:

Objetivos General y Específicos de la empresa:

Misión:

Visión:

Valores:

Definición del Producto o Servicio y sus características

2. Plan de Mercado

Objetivos Generales y Específicos

Segmentación de Mercado

Mercado Total

Mercado Potencial

Mercado Objetivo y Meta

Perfil del Cliente y Análisis de Demanda

Competencia directa e indirecta y sus características

Demanda Proyectada

3. Plan de Marketing

Imagen Corporativa de...“Nombre de la Empresa”

Logotipo Slogan Colores

Material de Presentación

Mix de Marketing

Productos o Servicios

Precio

Distribución y Comercialización
Publicidad y Promoción
Estrategias de Venta

4. Plan de Producción

Procesos Administrativos
Diagrama de Procesos
Manual de Procesos
Análisis de Proveedores
Costos Fijos y Variables
Punto de Equilibrio

5. Plan de Organización y Administración

- Estructura Legal de la Empresa
- Estructura Organizacional
- Organigrama Estructural
- Organigrama Funcional

6. Plan Económico Financiero

- Inversiones
- Aportes de Capital y Formas de Financiamiento
- Estados Financieros
- Balance General inicial
- Estado de Pérdidas y Ganancias
- Flujo de Caja
- Indicadores Financieros
- Tasa Interna de Retorno
- Valor Actual Neto
- Beneficio Costo
- Análisis de Sensibilidad
- Periodo de Recuperación del Capital

7. Plan Estratégico Corporativo

- FODA
- Estrategias de Marketing
- Estrategias de Administración y Recursos Humanos
- Estrategias de Producción y Ventas
- Estrategias Financieras
- Planificación Año NN

8. ANEXOS

- Formulario de encuesta
- Tablas de resultados de encuestas
- Base de Datos de Competidores
- Papelería de la Empresa.
 - Tarjetas de Presentación
 - Trípticos
 - Papel Membretado
- Formato de Propuesta
- Formato de Carta de Presentación de la empresa
- Formato de Pro forma
- Facturas y documentos contables
- Cálculo del Precio por producto o servicio

-
- Base de Datos de Proveedores
 - Detalle de Activos
 - Cuadros de detalle de Amortizaciones
 - Cuadros de detalle de Depreciaciones
 - Bibliografía

ANEXO 4

CONTRATO DE INCUBACIÓN ENTRE LA CORPODET Y, con cédula de ciudadanía No.en su calidad de representante legal de la Incubadora de Empresas, que en adelante se denominará la **Incubadora** y....., con cédula de ciudadanía No..... en su calidad de Emprendedor de la idea de negocio....., que en adelante se denominará el **Incubado**, celebran el presente contrato de Incubación, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA. ANTECEDENTES:

La Incubadora de Empresas, es una plataforma de gestión empresarial de alto nivel, que recepta y gestiona ideas y proyectos de negocios, para su posterior operativización, dentro del marco de la legislación ecuatoriana en el ámbito empresarial. En tal razón, el Incubado ha presentado una iniciativa de negocio innovadora, denominada....., la que, para su ejecución, requiere de la participación de la Incubadora, la que ha aprobado exitosamente, la fase de aplicación previa a esta contratación.

SEGUNDA. OBJETO:

Por los antecedentes expuestos, las partes se comprometen a unir esfuerzos comunes para ejecutar la iniciativa expuesta por el Incubado, bajo los criterios suministrados por la Incubadora.

TERCERA. DEFINICIONES:

La Incubadora de Empresas, se concibe como un privilegiado laboratorio de nuevo emprendedurismo, que identifica y apoya la oportunidad de que iniciativas originadas en equipos de alta competencia estratégica e intelectual, se conviertan en empresas rentables en las que el conocimiento y la innovación sean factores relevantes para la competitividad. La Incubación consta de tres etapas: aplicación, donde se evalúa la idea; Pre incubación, donde se trabaja en el plan de negocios; la segunda de incubación, cuando la idea de negocios haya llegado al grado de funcionar como empresa; y, Pos incubación donde se realiza el seguimiento y monitoreo.

La consolidación empresarial es una actividad conjunta de la Incubadora y los emprendedores, e incluye: la formulación del proyecto, el levantamiento del perfil y la estructuración del plan de negocios. Se lleva a efecto a través de medios y tecnologías disponibles de comunicación.

Incubado; es la persona natural o jurídica sobre quien recaen los esfuerzos de aplicación de los recursos dentro del proceso de Incubación.

CUARTA. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL INCUBADO:

El Incubado se obliga a aceptar en toda su intención, las normas de convivencia y

organización de la Incubadora. El Incubado reconoce que las labores de la incubación exigen disciplina y acepta poner a disposición todos sus conocimientos y capacidad de trabajo para la ejecución del Proyecto. El Incubado acepta participar en las actividades de capacitación y entrenamiento que la Incubadora considere conveniente, de las actividades de formación y divulgación llevadas a cabo por la Incubadora, en su proceso de sensibilización y generación de nuevas empresas. Mantendrá una estricta confidencialidad sobre información que conozca dentro del proceso y que pueda afectar y comprometer negativamente a terceros. Se compromete a legalizar la participación de la Incubadora en su empresa, una vez que sea aprobada por la Junta Directiva, aceptando su admisión como empresa incubada.

Son derechos del Incubado: Recibir atención a las consultas prestadas a la Red de Gestión Empresarial usar los espacios físicos comunes, participar del acceso a los recursos de fomento, rondas de negociaciones, cooperación internacional, y los eventos programados por la Incubadora que le sean autorizados en su calidad de Incubado.

QUINTA. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LA INCUBADORA:

La Incubadora se obliga a: garantizar un manejo confidencial de la información, evitando comprometer el éxito del proyecto para los emprendedores y por el contrato, a potencializar las oportunidades para el mismo. Dispondrá sus recursos de apoyo para el acompañamiento y direccionamiento en la ejecución del plan de negocios y puesta en marcha de la empresa, para otorgar programas de capacitación para la empresa incubada, cuando las circunstancias así lo requieran. Facilitar el acceso a los recursos de fomento, rondas de negociaciones, cooperación internacional, banca de inversión, y los eventos programados por la Incubadora que le sean autorizados en su calidad de Incubado.

La Incubadora tendrá derecho a: participar del 3% de las utilidades calculadas antes del pago de impuestos, 1.5% durante el segundo año de Incubación y 1.5% restante en el año de Pos incubación (24 meses). O en casos especiales el valor estará derecho a negociación entre las partes.

SEXTA. SERVICIOS ADICIONALES:

Cuando el Incubado requiera el uso de áreas físicas y de servicios conexos como: fotocopias, auditorio, servicio de recepción de visitas, llamadas telefónicas y correos, mantenimiento y aseo del espacio y de las zonas comunes, derecho al uso del área y equipos comunes, acceso a servicios básicos, acceso a Internet, fax, red estructurada, contabilidad; estos serán facturados y pagados a los precios vigentes establecidos por la Incubadora y según el consumo o por acuerdo de valores previo a su utilización y expreso con la Incubadora. Los costos de los servicios especiales mencionados anteriormente requeridos por la empresa incubada que deban ser contratados por la Incubadora deben asumirse como pago directo por parte del Incubado y será legalizado mediante un contrato de sesión de espacios y servicios conexos.

SÉPTIMA. DURACIÓN:

El presente contrato tiene duración no superior a 24 meses a partir de la etapa de operación del proyecto, en los cuales se deberá alcanzar el objetivo de Incubación. Pasado este tiempo sin obtener los resultados esperados pasará a un Comité de evaluación para su definición, como incubado, manteniéndose vigente la cláusula quinta del presente contrato por el período de tiempo mencionado, o ex -incubado, siendo separado definitivamente de la incubadora.

NOVENA. CAUSALES DE TERMINACIÓN:

La Incubadora se reserva el derecho de interrumpir el proceso por las siguientes causas:

1. Negativa motivada de la Junta Directiva de la Incubadora para ser admitida como Empresa Incubada.
2. Discrecionalidad de la Incubadora o acuerdo entre la Incubadora y el Incubado o fuerza mayor, basado en las cláusulas: segunda, tercera, cuarta y quinta del presente contrato.
3. Incumplimiento de las obligaciones contempladas en la cláusula cuarta y quinta del presente contrato.
4. Violación a la propiedad intelectual o de derechos de autor pertenecientes a terceros por parte del Incubado.
5. Perdida en el direccionamiento del proyecto en detrimento del objeto del contrato.
6. Abandono sin causa justa a juicio de la Incubadora del proceso por parte del Incubado.

DÉCIMA. CLÁUSULA PENAL:

En caso de terminación del contrato por incumplimiento de las cláusulas 4,5,6 del presente contrato sin que se hayan cumplido los objetivos trazados por la Incubadora, el Incubado se hará acreedor a una multa deDÓLARES (\$) , la misma que acepta pagar apenas sea requerido formalmente.

Sin perjuicio de lo anterior, la incubadora podrá iniciar las acciones indemnizatorias que la Ley prevé y exigir el resarcimiento de los daños causados por el incumplimiento del Incubado, en caso en que el valor de tales daños sea superior al monto de la multa a su libre criterio.

Cuando el retiro es motivado por mutuo acuerdo entre las partes o no es aceptado por el Comité de Proyectos por motivos ajenos a los emprendedores, no habrá ninguna indemnización o penalización a ninguna de las partes.

DÉCIMA PRIMERA. SOLUCIÓN DE CONFLICTOS:

Cualquier conflicto surgido en el desarrollo del siguiente contrato será subsanado en primera instancia por los interesados y dirimido en último caso por un tribunal conformado por un delegado del Incubado, uno de la Incubadora y un tercero nombrado por

DÉCIMA SEGUNDA. PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO:

Este contrato entrara en vigencia a su legalización, en original y copia por las personas referidas en el párrafo primero.

Para todos los efectos legales el domicilio de la incubadora será:

En constancia de aprobación firman en la ciudad de El Oro, el día.....

Nombre:

CI:

Representante Legal de la Incubadora

Nombre:

CI:

**Representante Legal del
Emprendimiento en Proceso
de Incubación**

Nota importante: Los contratos siempre se deben imprimir por las dos caras de la hoja, deberán ir debidamente sumillados por el Director de la incubadora y del emprendedor para mayor seguridad de las partes que intervienen.

El formato proporcionado cuenta con las partes más importantes y generales de ser necesario la inclusión de una clausula adicional o la eliminación de alguna se debe someter el contrato a revisión en primera instancia del Asesor Jurídico quien abaliza que el mismo se encuentra dentro de las leyes ecuatorianas y en conocimiento y aprobación del Director.

A los contratos se debe adjuntar:

- Copia de Cedula de identidad y Certificado de Votación del emprendedor.
- Nombramiento de representante legal en caso de ser asociación o compañía ya formalizada en casos de ser emprendedores nuevos se debe presentar una carta dirigida al socio elegido como representante y firmada por los socios con la aceptación de responsabilidades conjuntas.
- Copia del RUC.
- Copia de Letra de cambio firmada por los bienes entregados y por los cuales se responsabiliza mantener y devolver en el estado que se entrega.

ANEXO 5

DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL DE LA(S) COMUNIDAD(ES)

FORMATO PERFIL PROYECTO INCUBADORA DE EMPRESAS DE LOJA			
FECHA: 00/00/0000			
NOMBRE DEL PROYECTO:			
Razón Social/Nombre Comercial del Negocio:			
PROMOTORES			
Promotor 1			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	

ACTORES DIRECTOS

FORMATO PERFIL PROYECTO INCUBADORA DE EMPRESAS DE LOJA			
FECHA: 00/00/0000			
NOMBRE DEL PROYECTO:			
Razón Social/Nombre Comercial del Negocio:			
PROMOTORES			
Promotor 1			
Nombres Completos:			Edad:
C.I.:	Telf.:	Celular.:	Email:
Lugar de Nacimiento:	Lugar de Residencia:	Dirección:	
Pofesión:	Situación laboral o actividad actual:		

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
DEBILIDADES	AMENAZAS

ANEXO 6

FORMATO DE ACUERDO DE VOLUNTADES

El Oro, fecha.....
Señores CORPODET.-INCUBADORA DE EMPRESAS
Presente.

La Asociación “.....”, del (lugar) con la participación de (No. socios).....
beneficiada del proyecto de desarrollo comunitario “.....” certifican
conocer y aceptar el presente:

ACUERDO DE VOLUNTADES

Mediante el cual nos comprometemos individual y voluntariamente a formar parte activa
tanto de la Asociación como del proyecto en bienestar de nuestro desarrollo comunitario,
familiar y personal, cumpliendo con los siguientes requerimientos:

- Monto contraparte (.....) aclarando si es en especie o en efectivo
- Instrumentos de trabajo (.....)
- Otros

Para lo cual, se deja constancia de nuestras firmas, anexadas a continuación.

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN