



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN LABORATORIO DE
EMPRESARIOS, UBICADO EN LA CIUDAD DE QUITO

Autor:
Christian Fernando Torres Pozo

Año:
2016



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN LABORATORIO DE
EMPRESARIOS, UBICADO EN LA CIUDAD DE QUITO

“Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Ingeniero en Negocios Internacionales”

Profesor Guía:
Juan Wagner Unapanta Ruiz

Autor:
Christian Fernando Torres Pozo

Año:
2016

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Juan Wagner Unapanta Ruiz
Master of Business Administration in Financia Management
1710865013

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro (amos) que este trabajo es original, de mi (nuestra) autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Christian Fernando Torres Pozo
1719116376

RESUMEN

El siguiente trabajo de titulación plantea un modelo de apoyo al emprendimiento mediante una institución la cual contribuye con Mentoring, Capital Semilla, Know-How, Exposición ante inversionistas, Talleres, Networking Internacional y espacio físico para oficinas a cambio de un porcentaje accionario mínimo dentro del proyecto y del cual se emplea con capital de riesgo.

El modelo de negocio se basa a partir del éxito obtenido en los emprendimiento los cuales se apoyan y reciben los servicios de incubación. El lucro que se puede generar como empresa puede ser reflejado a partir del tercer año, teniendo perdida en el inicio pero con un crecimiento exponencial según el logro obtenido.

Sin embargo, este tipo de instituciones se basan en un área de responsabilidad social empresarial la cual fomenta y genera fondos para sustentar los gastos los cuales no se van a ver reflejados hasta tener un emprendimiento exitoso del cual se pueda lucrar por el porcentaje accionario obtenido. Pero dado a la simulación generada y sin reflejar el valor de las acciones obtenidas según el ejercicio, el modelo es muy factible y sustentable a largo plazo.

ABSTRACT

The following work presents a business model to support Startups through an institution which contributes with Mentoring, Seed Capital, Know-How, exposure to investors, Workshops, Networking and co-working space in exchange of a minimum equity of the project which is risk capital.

The business model is based on the success achieved in the Startup which are supported and served by our incubation services. The profit that can be generated as a company can be reflected from the third year, having lost at the early stage but with a exponential growth depending of the success.

However, this type of institutions is based by big corporations as their social responsibility by giving enough funds and cover expenses which aren't going generate profit until have a successful international Startup with the equity percentage obtained for the help. But even, by the generated simulation and without reflecting the value of the shares obtained by the exercise, the model is feasible and sustainable in the long term.

Índice

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Introducción | 1 |
| 1.1 | Justificación del Trabajo | 1 |
| 1.2 | Objetivos | 1 |
| 1.2.1 | Objetivo General del trabajo | 1 |
| 1.2.2 | Objetivo Específicos del trabajo | 2 |
| 2 | Análisis entornos | 2 |
| 2.1 | Análisis del entorno externo | 2 |
| 2.1.1 | Entorno externo | 2 |
| 2.1.1.1 | Entorno Económico | 2 |
| 2.1.1.2 | Entorno Político | 3 |
| 2.1.1.3 | Entorno Social | 4 |
| 2.1.1.4 | Entorno Tecnológico | 4 |
| 2.1.1.5 | Entorno Ambiental | 4 |
| 2.1.1.6 | Entorno Legal | 4 |
| 2.1.2 | Análisis de la industria (Porter) | 5 |
| 2.1.2.1 | Análisis OA | 6 |
| 3 | Análisis del Cliente | 6 |
| 3.1 | Investigación cualitativa y cuantitativa | 6 |
| 3.1.1 | Segmentación de mercados y mercado objetivo | 7 |
| 3.1.2 | Demografía y comportamiento del comprador | 7 |
| 3.1.2.1 | Tamaño del mercado y tendencias | 8 |
| 3.1.2.2 | La competencia y sus ventajas | 8 |
| 3.1.2.3 | Participación de mercados y ventas de la industria | 8 |
| 3.1.2.4 | Evaluación del mercado durante la implementación | 9 |
| 3.1.3 | Resultados del grupo Focal | 9 |
| 3.1.4 | Comentarios de los participantes | 10 |
| 4 | Oportunidad de negocio | 10 |
| 4.1 | Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente | 10 |
| 5 | Plan de Marketing | 11 |
| 5.1 | Estrategia general de Marketing | 11 |
| 5.1.1 | Mercado Objetivo | 12 |
| 5.1.2 | Propuesta de Valor | 12 |
| 5.2 | Mezcla de Marketing | 12 |
| 5.2.1 | Producto | 12 |
| 5.2.1.1 | Capital Semilla | 12 |
| 5.2.1.2 | Espacio Físico | 12 |
| 5.2.1.3 | Talleres | 12 |
| 5.2.1.4 | Mentoring | 13 |
| 5.2.1.5 | Know-How | 13 |
| 5.2.1.6 | Networking | 13 |
| 5.2.1.7 | Exposición ante inversionistas | 13 |
| 5.2.2 | Precio | 14 |
| 5.2.3 | Plaza | 16 |
| 5.2.4 | Promoción | 17 |
| 5.2.5 | Post-Ventas (Personas) | 17 |
| 6 | Propuesta de filosofía y estructura organizacional | 18 |
| 6.1 | Misión, visión y objetivos de la organización | 18 |

| | |
|---|-----------|
| 6.1.1 Misión | 18 |
| 6.1.2 Visión..... | 18 |
| 6.1.3 Objetivos..... | 18 |
| 6.1.3.1 Objetivo General | 18 |
| 6.1.3.2 Objetivo Específicos | 18 |
| 6.1.4 Valores | 18 |
| 6.2 Plan de Operaciones | 18 |
| 6.3 Estructura Organizacional | 21 |
| 7 Evaluación Financiera | 21 |
| 7.1 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja | 21 |
| 7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital..... | 23 |
| 7.3 Estado y evaluación financiera del proyecto | 23 |
| 7.4 Índices financieros | 23 |
| 8 Conclusiones Generales | 24 |
| Referencias | 25 |
| Anexos | 28 |

Índice de Tablas

- Tabla 1: Segmentación del mercado objetivo
- Tabla 2: Características Psicológicas y conductuales de un emprendedor
- Tabla 3: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 5% accionario
- Tabla 4: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 10% accionario
- Tabla 5: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 15% accionario
- Tabla 6: Beneficios por servicios según porcentaje accionario
- Tabla 7: Costo de servicios por 8 emprendimientos anuales
- Tabla 8: Desglose del costo mensual de arrendamiento
- Tabla 9: Inversión en el plan de Marketing
- Tabla 10: Plan de Operaciones y actividades
- Tabla 11: Estructura del Organigrama con sueldo mensual
- Tabla 12: Estado de Resultados Proyectados Anual
- Tabla 13: Utilidad antes de intereses e impuesto y participación
- Tabla 14: Inversión Inicial
- Tabla 15: División socios proyecto
- Tabla 16: Evaluación financiera del proyecto
- Tabla 17: Índices financieros
- Tabla 18: Detalle servicio de incubación 5%
- Tabla 19: Detalle servicio de incubación 10%
- Tabla 18: Detalle servicio de incubación 15%
- Tabla 19: Plan de marketing anual
- Tabla 20: Costos del plan de marketing
- Tabla 21: Flujo de caja proyectado
- Tabla 22: Utilidad neta por emprendimiento
- Tabla 23: Valorización acciones Startup 1
- Tabla 24: Valorización acciones Startup 2
- Tabla 25: Valorización acciones Startup 3
- Tabla 26: Valorización acciones Startup 4

Índice de Figuras

- Figura 1: Estructura Organizacional – Organigrama
- Figura 2: Modelo Conceptual de instituciones de apoyo
- Figura 3: Ecosistema de emprendimiento en EEUU
- Figura 4: Plan Plurianual de inversión por gabinete sectorial
- Figura 5: Cronograma de Bootcamp Lean Startup Machine
- Figura 6: Lista de precios Startup Essentials
- Figura 7: Servicios de la competencia
- Figura 8: Fotografías Edificio
- Figura 9: Fotografía 1 Oficinas
- Figura 10: Fotografía 2 Oficinas
- Figura 11: Oficina Ejemplo 1
- Figura 12: Oficina Ejemplo 2
- Figura 13: Oficina Ejemplo 3
- Figura 14: Oficina Ejemplo 4
- Figura 15: Oficina Ejemplo 5
- Figura 16: Oficina Ejemplo 6
- Figura 17: Oficina Ejemplo 7
- Figura 18: Focus Group
- Figura 19: Pregunta 1 Encuesta
- Figura 20: Pregunta 3 Encuesta
- Figura 21: Pregunta 4 Encuesta
- Figura 22: Pregunta 5 Encuesta
- Tabla 23: Nómina
- Tabla 24: Presupuesto Gerente General
- Tabla 25: Presupuesto Coordinador de Operaciones
- Tabla 26: Presupuesto Coordinador de Comercial
- Tabla 27: Presupuesto Coordinador Financiero
- Tabla 28: Presupuesto Coordinador de Relaciones e inversión
- Tabla 29: Resumen de Sueldos
- Tabla 30: Ingreso por ventas año 1
- Tabla 31: Ingreso por ventas año 2
- Tabla 32: Ingreso por ventas año 3
- Tabla 33: Ingreso por ventas año 4
- Tabla 34: Ingreso por ventas año 5
- Tabla 35: Gastos año 1
- Tabla 36: Gastos año 2
- Tabla 37: Gastos año 3
- Tabla 38: Gastos año 4
- Tabla 39: Gastos año 5
- Tabla 40: Estado de situación financiera proyectado anual
- Tabla 40: Estado de flujos de efectivo proyectados anual
- Tabla 41: Valorización acciones Startup 1
- Tabla 42: Valorización acciones Startup 2
- Tabla 43: Valorización acciones Startup 3
- Tabla 44: Valorización acciones Startup 4

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación del trabajo

El mundo del emprendimiento e innovación ha ido evolucionando de tal manera que grandes empresas como Microsoft y Google apoyan a emprendedores mediante su Know-How (Conocimientos y técnicas aprendidas, producto de experiencia y aprendizaje adquiridos en el giro de un negocio) y capital para la creación de sus propios emprendimientos.

La generación denominada “Y” o “Net” (Conocida como generación de los milenian entre los años de 1980-1981 hasta 1992-1994) cuenta con características que Tapscott, investigador canadiense, descubre al estudiar más de 1750 jóvenes los cuales demuestran un potencial en la nueva era empresarial. Emprendimientos tecnológicos, por ejemplo Facebook o Google revolucionan el mundo, con una edad promedio de 37 años y Ecuador empieza a ser parte del cambio con su generación de jóvenes pertenecientes a la Y. (Tapscott, 1009)

El apoyo que se despliega en el ecosistemas de primer mundo como Estados Unidos, permite que grandes empresas puedan generar industrias con niveles de facturación de bastante representación incluso en su PIB. El Gobierno de Barak Obama, impulsa interna y externamente las oportunidades para emprendedores mediante retos y competencias los cuales además de generar millones de dólares, cambian el mundo mejorando y facilitando la forma de vivir. (GIST Tech-I Competition, 2015)

Ecuador de acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor (GEM, organización sin fines de lucro encargada de estudiar índices relacionados al emprendimiento e innovación), demuestra su crecimiento en el sector público y privado en apoyar actividades diversas como son: clubes, programas, institutos, asociaciones, espacios de co-working (Alquiler de oficinas o espacios de trabajo compartido entre varias personas o empresas), fideicomisos, incubadoras y aceleradoras.

Por lo tanto, el siguiente trabajo de titulación consiste en la creación de un laboratorio de prototipos para emprendimientos, el cual se enfoca en fomentar el ecosistema de emprendimiento ecuatoriano a través de soporte técnico, comercial y administrativo dentro de la industria tecnológica. Dicho modelo se sustenta a base de una mediana o grande empresa la cual tenga la posibilidad de apoyar con capital, inversión, estructura y capacidad operativa.

El laboratorio de Startups (emprendimientos) es espacio de innovación, que siendo el caso de ser exitoso, permite el surgimiento de futuras grandes empresas teniendo un gran impacto social y económico. Instituciones de apoyo al emprendimiento, como se menciona, surgen a partir de la necesidad de acelerar el proceso de crecimiento de emprendimientos, en donde los emprendedores no tienen oportunidades al igual que empresas del mercado por falta de confianza o redes de contactos. (DAR, 2015)

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General del trabajo

Determinar la factibilidad de crear un laboratorio de emprendimientos tecnológicos mediante un modelo de apoyo a 8 emprendimientos anuales, basado en servicios que agreguen valor hacia emprendedores y generen empresas de alto impacto social y económico.

1.2.2 Objetivos Específicos del trabajo

- Demostrar que el mercado requiere de un centro de apoyo para emprendimientos.
- Definir la operación para implementar un laboratorio de emprendimientos tecnológico en la ciudad de Quito.
- Alcanzar la rentabilidad proyectada dentro de la estrategia de operaciones del negocio.
- Demostrar que la creación de un laboratorio de emprendimientos tecnológicos en la ciudad de Quito genera niveles de rentabilidad que permitan su viabilidad.

2 ANÁLISIS ENTORNOS

2.1 Análisis del entorno externo

El Ecuador, al ser un país en vías de desarrollo demuestra su potencial en industrias y aspectos inclinados a sus principales mercados económicos. Como asegura Oswaldo Landázuri “ (Ecuador tiene altos niveles de emprendimiento, según indicadores internacionales., 2013)” sin duda es fundamental contar establecimientos donde se puedan potenciar ideas y emprendimientos con la llegada de inversión de capital de riesgo (Fondos de inversión que apuestan a un proyecto para capitalizarlo esperando ganancial del mismo, sin embargo en caso de no generar rentabilidad el negocio invertido no debe retornar dicho capital al inversor.).

La clave fundamental del desarrollo de un ecosistema se refleja en iniciativas que fomenten varios actores a cargo del sector público, privado y academia en aspectos políticos, sociales, tecnológicos, económicos, entre otros.

Para Ecuador es una oportunidad el desarrollar instituciones de apoyo al emprendimiento impulse iniciativas innovadoras y acelere la evolución de prototipos esperando llegar al mercado nacional e internacional, pero sobre todo una alta exposición hacia futuros inversionistas de Capital Ángel o Venture Capital.

2.1.1 Entorno externo

2.1.1.1 Entorno Económico:

Realizando un análisis del desempleo y el aporte que la institución que buscamos fomentar, el Ecuador ubica su desempleo en el 4,47% calculado el mes de junio del 2015 decreciendo en 0,28% en relación al año 2014 según el valor anunciado por el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo) (Ecuador cierra junio con un desempleo de 4,47%, 2015). En relación al proyecto, dentro del portal Ecuador en cifras (Portal creado por el INEC para levantar información especializada de estadista y censo del Ecuador.), el tipo de negocio M721022 Investigación y desarrollo en ingeniería y tecnología dentro del país cuenta con 18 competidores actuales que forman un total de 6.068 plazas de trabajo representando una oportunidad de nuevas plazas laborales (Anexo 7). Lo que refleja la necesidad de generar una institución de apoyo que multiplique el aporte a emprendedores y genere impacto.

Por otro lado, la tasa de interés actualmente se encuentra en 9,11% para la financiación de proyectos para octubre de 2015 (Banco Central del Ecuador, 2015). Lo que representa un obstáculo en caso de requerir algún préstamo directo a una institución financiera. Sin embargo, en el caso específico de este tipo de instituciones

son mayormente financiadas por instituciones internacionales que buscan el desarrollo de un país como es el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) con su programa FOMIN (Fondo de Inversión Multilateral) con fondos de inversión no reembolsables siempre y cuando sean proyectos de impacto a nivel nacional o regional. La organización que se estructurará tendrá la ventaja de estar apoyada por una institución madre la cual absorba los rubros principales de inversión y permita generar un préstamo a la compañía sin necesidad de una tasa de interés.

2.1.1.2 Entorno Político:

El gobierno actual tiene gran interés en la inversión sobre investigación y desarrollo por lo que realizó una planificación de los sectores aumentado de manera significativa en relación a los valores de inversión realizados en otros años para fomentar dicha iniciativa. El plan del buen vivir busca los siguientes ejes principales: Generación de conocimiento, investigación y desarrollo e innovación realizando una inversión total de 646,85 millones, lo que representa el 17,3% del sector de talento humano en el plan plurianual 2013-2017 (Anexo 3) (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Adicionalmente, el Estado ha priorizado el sector de investigación y desarrollo para lo cual la Subsecretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación ha llevado a cabo desde el año 2013 la creación del Código Ingenios (Código Orgánico de Economía Social del Conocimiento e Innovación) el mismo que mediante una wiki han participado más de 38.000 personas y en junio de 2015 se ha presentado luego de varios años a la asamblea para ser la misma que apruebe las nuevas reformas a favor de los siguientes 11 principios:

- Derecho a compartir conocimiento;
- Incentivos económicos para favorecer la innovación;
- Medicamentos más baratos;
- Impulso a los inventos nacionales;
- Internet como servicio básico;
- Apoyo y revalorización del investigador;
- Larga vida a la tecnología;
- Impulso al software libre;
- Combatir la biopiratería para evitar que se roben nuestra riqueza;
- minería inversa rentable
- Pueblos y Nacionalidades tendrán derecho sobre su conocimiento.

Dicho código hasta la fecha de Octubre 2015 se mantiene en aprobación por parte de la asamblea la cual debe revisar los 570 artículos de ley bajo el seno del Legislativo y se solicitó al Senescyt (Secretaría Nacional de Educación Superior) la ciudadanía de la propuesta recolectando comentarios y sugerencias en todos los territorios del país para procesar su aprobación final. Sus correcciones se mantienen en la espera de la ciudadanía, por lo tanto, su proceso a sido demorado. (Xabier E. Barandiaran, 2013) Lo que se sujeta a un aporte a la institución siempre y cuando sea ejecutado, además de sujetarse a la ley para aplicación hacia sus emprendimientos.

En términos generales, los aportes de reformas políticas podrían favorecer el entorno con el cual el desempeño de todas las instituciones que rodean el ecosistema de emprendimiento, impulsando nuevas vías de desarrollo.

2.1.1.3 Entorno Social:

Dentro de estudios realizados a nivel mundial en relación a varios países, han demostrado que el Ecuador es un país emprendedor del cual en el 2008 se posicionó como el sexto país más emprendedor del mundo (Pesantes, 2008). Dicho estudio se lo lleva a cabo con la organización sin fines de lucro llamado Global Entrepreneurship Monitor (GEM) el mismo que se encuentra activamente en más de 85 países, con más de 500 especialistas en investigación dentro de emprendimiento y 16 años de experiencia enfocados a alzar estos datos en cada país donde se encuentran (Global Entrepreneurship Monitor, 2015).

2.1.1.4 Entorno Tecnológico:

El funcionamiento para un centro de apoyo al emprendimiento se convierte exitoso si a su vez tiene el soporte de una empresa matriz la cual transfiera conocimiento e invierta en el proyecto. De igual manera, apoye con su Know-How y experiencia además de sus redes de contacto. Una alianza o apertura por parte de una corporación o consorcio, es un impulso para el apoyo y direccionamiento que este tipo de instituciones ejecutan a los emprendimientos. El acceso a información, herramientas, expertos, entre otras, es el acceso y oportunidad para sacar emprendimientos según la industria de la empresa principal.

El gasto de software tecnológico en el 2014 fue de \$320 mil millones de dólares a nivel mundial, es decir 3 veces el PIB del Ecuador (Siles, 2014). Ecuador, dentro de la investigación realizada por la cadena CNN, destacó el potencial de empresas de software poniendo de ejemplo a Kruger Corporation (Empresa de software enfocada en la consultoría y arquitectura de procesos IT), Cobiscorp (Empresa enfocada en el desarrollo de software bancario) y Telconet (Empresa enfocada en servicios de internet). Una de ellas se encuentra en 15 países y vendiendo software bancario a más de 70 clientes a nivel mundial, lo que quiere decir que Ecuador mantiene un nivel muy alto en cuanto tecnología y potencial de crecimiento (Kruger, Moss, & Topic, 2015).

2.1.1.5 Entorno Ambiental:

De acuerdo a la Ley de Gestión Ambiental (Codificación 2004-019) el proyecto que se encuentra en desarrollo en el presente documento, cumple y no interviene con ninguno de los artículos emitidos por la ley ecuatoriana (2004-019, 2004).

2.1.1.6 Entorno Legal:

La reforma legal impulsada por este gobierno ha promovido la obligatoriedad del aporte a la seguridad social con relación de dependencia, que totalizan el aporte patronal con 11,15% lo cual incluye todos los gastos de seguridad pública (APORTACIÓN, 2015). Lo cual en el laboratorio de prototipos que se desea crear, se necesita mantener de planta y nómina a las personas con todos los atributos y obligaciones a los de planta fija. Mientras que los laboratoristas que facturan por sus trabajos según proyecto, se mantienen como trabajo en forma de independencia.

En el Ecuador se basan dos tipos de empresas con las cuales las organizaciones privadas se manejan en su mayoría. La Sociedad Anónima, la cual divide en acciones que pueden ser comercializadas y responde en cuanto sus accionistas vinculados y por otro lado, se tiene la derecho societario la cual los socios responden a la cantidad que les corresponden con máximo 15 personas y un mínimo de 2 dentro de la constitución. El laboratorio de prototipos se ejerce como una sociedad anónima, debido a que su estructura de sociedad al tener participación accionaria en los emprendimientos busca flexibilidad ante nuevas decisiones.

2.1.2 Análisis de la industria (Porter)

A continuación se realizará un análisis Porter en cuanto a la competencia:

Rivalidad entre los competidores existentes: Actualmente existen diferentes instituciones de apoyo al emprendimiento las cuales varían entre públicas y privadas. Sin embargo, al ser un ecosistema naciente, la mayoría de instituciones dirigen su estrategia dependiendo el sector al cual su know-how le pertenece.

- Conquito: Agencia pública-privada de apoyo a emprendimientos dentro del distrito metropolitano de Quito con capacitación, talleres, eventos y espacio físico. Su soporte se basa en diversas industrias con el fin de apoyar a la comunidad en general.
- Impacto Quito: Institución privada en Quito que brinda como principal servicio el espacio físico a emprendimientos, a su vez, comparte con la comunidad talleres, eventos y servicio de incubación para emprendimientos sociales.
- Buentrip: Institución privada en Quito que se enfoca en brindar espacio físico a emprendedores con conferencias de mentores. No brinda servicios de incubación ni aceleración.
- Alianza del Emprendimiento e Innovación (AEI): Organización sin fines de lucro que busca el conectar e incentivar a los emprendimientos mediante una red de compañías públicas, privadas y academia.
- Krugerlabs: Institución de apoyo al emprendimiento en la ciudad de Quito que cuenta con incubación y aceleración de emprendimientos tecnológicos.

Grado: **Media**

-Amenazas de nuevos competidores: Como se mencionó en el anterior punto, el ecosistema de emprendimiento a nivel nacional se encuentra en total crecimiento por lo que la amenaza a nuevos competidores es muy alta entre Co-Working, Laboratorios, Incubadoras, Aceleradoras, etc. Lo primordial en este tipo de negocios es especializarse en una industria potencial para poder así crecer a nivel nacional e internacional.

- o Innobis: Organización privada en Guayaquil la cual brinda servicios de incubación y aceleramiento para emprendimientos en la industria alimenticia, mobiliaria, agrónoma y de distribución.

Grado: **Alta**

-Poder de Negociación de los clientes: Los emprendimientos impulsados tienen que disponer de un porcentaje accionario mínimo y de negociación con la institución para que se efectúe todos los servicios de soporte. Dicha participación es mínima y su negociación es abierta para cada uno de los nuevos integrantes según el aporte que se brinde en búsqueda un caso de éxito. De acuerdo con la investigación de los modelos de incubación en Chile, el equity (porcentaje accionario) obtenido trata de cubrir la inversión generada por cada proyecto. (Aruna Chandra, 2012)

Grado: **Alta**

-Amenazas de productos y servicios sustitutos: Al ser un servicio el cual se ofrece a un grupo privilegiado de emprendimientos, los programas nacionales e internacionales son una de las amenazas que puede ir en contra del servicio propuesto. Sin embargo, los programas internacionales solo duran 3 a 5 días como es el taller Lean Startup Machine (Bootcamp de validación del modelo de negocios para Startups) del cual el cronograma se puede referir al anexo 4, el cual enfoca su aprendizaje en

metodologías para la validación del modelo de negocio, pero no es un acompañamiento constante.

Grado: **Bajo**

-Poder de Negociación de los Proveedores: Dentro del servicio propuesto se tiene dos tipos de proveedores para fomentar programas internacionales y nacionales. Los nacionales pueden ser negociados a base de canje y no necesariamente por el aspecto financiero al adquirir los productos. Sin embargo, con los internacionales se dispone de los puntos de negociación de ellos y según su modelo de trabajo. Varios mantienen precios establecidos y se pueden indicar en el anexo 5 los precios los cuales ellos manejan para su distribución.

Grado: **Medio**

2.1.2.1 Análisis OA

Oportunidades:

- Crecimiento del Ecosistema Emprendedor para instituciones de apoyo a emprendimientos en la industria tecnológica.
- Apoyo de programas internacionales especializados para promover el emprendimiento y Startups.
- El emprendimiento se encuentra de moda y existe mayor interés de estudiantes.

Amenazas:

- Falta de cultura emprendedora a nivel nacional y generación de emprendimientos por oportunidad.
- Falta de capital de riesgo por parte de los inversionistas e instituciones públicas.
- Programas de apoyo al emprendimiento no especializados en la academia.

2.1.2.2 Análisis FD

Fortalezas:

- Apoyo de una institución que cuenta con varios años de experiencia y que impulsa la institución como responsabilidad social empresarial.
- Especialización en emprendimientos tecnológicos.
- Oportunidades de generar networking con instituciones públicas, privadas, inversionistas, nacionales, internacionales y academia al tener apertura en diversos canales por el impacto de responsabilidad social que genera hacia emprendedores.

Debilidades:

- Requiere de alto capital de trabajo durante los primeros años.
- Gran riesgo al apoyar con capital de riesgo a emprendimientos.
- Ingresos generados a largo plazo.

3 ANÁLISIS DEL CLIENTE

3.1 Investigación cualitativa y cuantitativa

El mercado relevante y cliente potencial son emprendedores sin importar edad o género pero que cuya decisión de emprender sea oportunidad (Emprendedores que inician una actividad nueva por observar una oportunidad ante un mercado y de la cual

se puede ofrecer el producto) y por necesidad (Emprendedores que atraviesan un momento difícil y se sienten obligados a iniciar una actividad económica para su supervivencia.). Es decir, que demuestre potencial con una idea innovadora y personalidad con gran iniciativa para realizar su propia empresa. En su gran mayoría, los jóvenes emprendedores se encuentran en universidades las cuales no impulsan en gran parte este carácter fundamental de iniciativa y cambio diferencial de emprender. El Ecuador cuenta con 5,7 millones de emprendedores bajo un estudio realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (Más de 5,7 millones de ecuatorianos son emprendedores, 2014)

El mismo informe GEM, compara que la Actividad Emprendedora Temprana del 2014 ha decrecido al 32,6% en comparación al año 2013 que se encontraba en 36%. Sin embargo, somos el país con el mayor índice de América Latina. El índice de los emprendedores por oportunidad es de 22,8% mientras que los emprendedores por necesidad para el mismo año es de 9,6%. (GEM, 2014)

Investigación cualitativa y cuantitativa

3.1.1 Segmentación de mercados y mercado objetivo

El emprendedor debe pasar sobre un análisis psicológico para la postulación al ingreso de la institución, dicho examen demostrará principalmente aptitudes de no tener miedo al fracaso. Es muy importante mantener este tipo de análisis debido a tanto inversionista como instituciones en enfocan su atención e invierten a la persona detrás del proyecto.

Los emprendedores se encuentran en todo tipo de edad, sin embargo, los mismos desean emprender cuando son adolescentes en su gran mayoría. Los emprendedores adultos a partir de los 35 años de edad, lo hacen por necesidad o incluso por experiencia.

Tabla 1: Segmentación del mercado objetivo

| | |
|-------------------|---|
| Mercado masivo | 5,7 Millones de Ecuatorianos Emprendedores |
| Nichos de mercado | Jóvenes entre 18 a 24 años - 20 % Adultos entre 25 a 34 años – 29,7% Adultos entre 35 a 44 años – 24,1% Adultos entre 45 a 54 años - 15,3% Adultos entre Mayores de 55– 11,5% |
| Geográfica: | Ecuador |
| Demográficas: | Edad: 18 – 80 Genero: M/F |

3.1.2 Demografía y comportamiento del comprador

El emprendedor debe demostrar una aptitud emprendedora, es decir, adverso al riesgo lo cual permite avanzar en diferentes proyectos. Persona que quisiera iniciar un negocio, creativa e innovadora la cual genere cambio tanto en el ecosistema como de su propio producto. El comportamiento de un emprendedor se basa en la toma de decisiones, adaptarse al cambio rápidamente y flexible en las horas de trabajo. Su pasión al igual que su éxito se generan por lo positivo y el esfuerzo que realiza en el momento de llevar a cabo su proyecto (Digignos, 2014).

La segmentación no es limitada a un cierto cliente, pues el emprendedor es de personalidad que no discrimina culturas, religiones, razas ni incluso nivel de estudios pues el enfoque es de creatividad e iniciativa. Sin embargo, se busca dentro de los dos tipos de emprendedores, la mayoría de ellos sean emprendedores por oportunidad.

Tabla 2: Características Psicológicas y conductuales de un emprendedor

| | |
|----------------------|---|
| Psicológicas: | Personalidad: Emprendedora Actitudes: Adverso al Riesgo Estilo de vida: Negocios, creatividad e Innovación. |
| Conductual: | Búsqueda de beneficio: Crear su propia empresa Tasa de utilización del producto: Por emprendimiento Fidelidad a la Marca: Alta Utilización del producto final: Superación. |
| Diversificado: | Capital: Quito |
| Plataforma múltiple: | Alcance a Emprendedores, Universidades, Empresas e Inversionistas. |

3.1.2.1 Tamaño del mercado y tendencias

Pequeño mercado de emprendedores con tendencia a crecimiento además de clubes, organizaciones, asociaciones entre otras. El ecosistema muestra ser pequeño, sin embargo, con alta tendencia a incrementar, por otro lado, las instituciones privadas y publicas continúan creciendo con la finalidad de alimentar todo el proceso. Existen cambios y se espera una evolución que se potencie a nivel mundial (Ecuador, 2011).

3.1.2.2 La competencia y sus ventajas

Empresas denominadas competencia solo brindan al emprendedor asesoría en aspectos comunes empresariales sin la oferta de prototipado. Pues la mayoría son publicas y su sistema no es eficiente, por otro lado, existen fundaciones que no potencian todo el proceso pero este espacio privado es estrechamente creado para completar, articular y ejecutar este tipo de proyectos.

De igual modo como se menciona anteriormente, la siguiente lista de la competencia refleja una variación de instituciones entre públicas y privadas sustentando la información en el Anexo 6.

- Conquito
- Impacto Quito
- Buentrip
- Alianza del Emprendimiento e Innovación (AEI)
- Innobis

3.1.2.3 Participación de mercados y ventas de la industria

En referencia a la investigación generada por el GEM en el análisis del cliente, se refleja un mercado potencial de una población emprendedora donde su centro de edad se enfoca en la fuerza laboral potencial joven. La investigación y desarrollo generada por medio del laboratorio de prototipos, generará una oportunidad para la industria y generación de proyectos en diferentes tipos de mercado tales como:

- Plataformas web

- E-commerce
- E-Learning
- Financieras
- Aplicaciones móviles
 - Seguridad
 - Música
 - Entretenimiento

Todo mediante el apoyo técnico y servicios brindados para poder generar ventas hacia potenciales clientes.

3.1.2.4 Evaluación del mercado durante la implementación

El análisis a realizar, aplica en diversas industrias previamente mencionadas en la participación de mercados con el fin de enfocar un lineamiento a la evaluación del mercado. Por otro lado, se especifica los índices a analizar con los cuales debemos trabajar a continuación:

- Suscripción en la plataforma de selección de nuevos proyectos
- Número de seguidores redes sociales
 - Facebook
 - Twitter
 - Instagram
 - Grupos privados
- Visitas página WEB
- Éxito de Emprendimientos
 - Casos de éxito
 - Casos de proyectos muertos.

Todos los índices mencionados se comparan a través de la competencia y ante el mismo resultado de los indicadores. Con eso se puede entender de de mayor manera la evaluación del mercado y la implementación de las estrategias de la nueva institución.

3.1.3 **Resultados del Grupo Focal**

El focus group realizado conjunto 5 emprendedores del ecosistema de emprendimiento sin recibir servicios de incubación, 5 emprendedores del ecosistema de emprendimiento que reciben servicios de incubación, 3 laboratoristas enfocados en el desarrollo de software y 3 mentores de apoyo al emprendimiento, se estableció un conversatorio general sobre el estado actual de sus proyectos, como de las necesidades y las diferencias entre estar apoyados bajo una institución de apoyo al emprendimiento. Las preguntas realizadas se encuentran en el anexo 9, con la finalidad de generar un análisis y sacar las siguientes conclusiones:

- El emprendimiento es el desarrollo futuro del País.
- Necesidad de una nueva cultura para desarrollar el Ecosistema.
- Mayor incentivos para inversión (Capital Ángel y Venture Capital)
- Cambio en políticas para desarrollar emprendimiento.
- Incentivar y juntar fuerzas. (Colaboración)

3.1.4 Comentarios de los participantes:

Laboratorista:

-Lugar que impulsa sus habilidades con creatividad e innovación.

Emprendimientos Internos:

-Potencian y ayudan a sus propias Startups.

Emprendimientos Externos:

-Quisieran participar dentro del laboratorio ya que no existe uno igual.

Actores de Emprendimiento:

-Potencian a sus clubes para fortalecer lazos.

4 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

4.1 Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente

En la encuesta realizada, dentro de los 70 emprendedores encuestados, el 85,92% utilizaría un servicio de potenciación a sus emprendimientos como es la incubación y aceleración. Estos datos fueron obtenidos en los 3 mejores canales de comunicación como es la red social Facebook bajo varios grupos de emprendimiento locales y a su vez un base de datos de emprendedores dentro del Ecosistema de Emprendimiento.

El ecosistema de emprendimiento busca en su mayoría fondos de inversión para potenciar sus emprendimientos (55,56%), sin embargo, se encuentra seguido por requerir de laboratorios de prototipos (37,04%), Incubadoras (33,33%) y aceleradoras (35,19%) las cuales en todas sus diferentes etapas exponen a inversionistas para su respectivo alzamiento de capital.

El Ecuador, siendo un país donde se fomentan diversos tipos de sectores (humano, 2012), ha dado como resultado bajo estadísticas realizadas en esta investigación que su interés es la industria tecnológica, siendo la industria seleccionada por emprendedores con el 62,96%, seguida por una comercial de 31,48%.

Como se observa en el Anexo 1, se diferencia 3 diferentes instituciones que en términos generales apoyan directamente al proyecto según las diferentes etapas donde este se encuentre.

1. Startup Factory (Instituciones que soporta dentro de la etapa temprana de la empresas, es decir se enfoca en el prototipo)
2. Incubadora (Apoyo que brinda estos establecimientos se basa en formar dentro de todas las áreas posibles una formación empresarial con cada uno de los emprendimientos. Es decir, complementando el emprendimiento con soporte técnico, legal, financiero, tributario, entre otras.)
3. Aceleradora (Soporte en una etapa de crecimiento internacional, estructuración específico con la finalidad de que el proyecto pueda ser presentado a inversionistas con grandes fondos)

Por tal motivo, el interés y necesidad de apertura a un espacio de soporte para emprendimientos es requerido dentro del mercado siendo incluso rentable al poder ofrecer diversos productos y servicios para la institución. Los emprendedores, se

encuentran dispuestos a brindar del 5% y 8% de participación accionaria para la instituciones que les apoyen según la encuesta realizada en el anexo 9.

Es por ello que se plantea el generar un laboratorio de prototipos que pueda brindar servicios a emprendimientos, fomentando el crecimiento del ecosistema pero a su vez generando un nuevo emprendimiento. El modelo planteado se basa en una estructura donde se requiere el apoyo de una empresa madre la cual tenga más de 15 años en el mercado y con una nómina mayor a 150 empleados. El modelo de propuesta planteado, se basa en la oportunidad de invertir en negocios pero a su vez como estrategia de marketing al impactar como responsabilidad social empresarial.

Para el caso en específico, tenemos la oportunidad de tener a Kruger Corporation¹ como empresa madre y principal apoyo al laboratorio de prototipos. El apoyo que se recibe además de lo operativo, es el know-how en el desarrollo de software, en especial con plataformas web y aplicaciones móviles. Dicha disponibilidad de Know-How es muy factible ya que por parte de la corporación Kruger se ha dispuesto de un espacio físico en sus oficinas y la transferencia de conocimiento es muy accesible por parte de sus expertos, mentores, ingenieros, herramientas y networking.

5 PLAN DE MARKETING

5.1 Estrategia general de Marketing

Objetivo Estratégico:

- Apoyar y brindar la oportunidad a 8 emprendimientos tecnológicos anualmente en crecer y validar su modelo de negocio bajo el programa de incubación y aceleración nacional e internacionalmente.

Objetivos Tácticos:

- Impulsar 8 emprendimientos tecnológicos anuales los cuales se vinculen a los siguientes modelos:
 - o E-Commerce
 - o E-Learning
 - o Facturación Electrónica
 - o Internet de las cosas
 - o Apps
- Realizar mínimo 6 talleres para empresas:
 - o 1 - Bootcamps Startup Essentials X10 (Taller internacional de comercialización referirse al anexo 5)
 - o 3 – Taller Design Thinking (Taller de productos y servicios propio de la institución para comercializar a nivel nacional)
 - o 2 – Otros (Product Discovery)
- Fomentar y organiza 2 eventos anuales relacionadas al emprendimiento con un público mayor a 200 personas.
- Participar dentro de 8 invitaciones de conferencias relacionadas al emprendimiento e innovación entre eventos privados y académicos durante el primer año.
- Realizar 6 eventos abiertos al público cada dos meses sin costos y abiertos al público.
- Impactar a más de 4000 usuarios en redes sociales para su vinculación con el ecosistema tanto en página oficial de Facebook, Twitter, Instagram y grupos privados propios dentro del primer año.

Objetivo General:

- Generar un portafolio de emprendimientos exitosos incubados por nuestra institución para posicionarse como líder nacional en apoyo al emprendimiento tecnológico y referente dentro de Latinoamérica.

5.1.1 Mercado Objetivo

De acuerdo al GEM, 5,7 millones de Ecuatorianos son emprendedores ya que se mantiene un TEA (Early Stage entrepreneurial activity (TEA) índice el cual calcula el GEM con la finalidad de medir el porcentaje de intención de emprendimiento de un país.) de 32,6. De los cuales, 1.299.600 (22,8%) son emprendedores por oportunidad y de los cuales un 63,64%, es decir, 827.065 tienen una inclinación a emprendedor con emprendimientos tecnológicos según la encuesta realizada con una muestra de 70 personas encuestadas. Sin embargo, un porcentaje casi nulo mantiene innovación dentro de sus proyectos lo cual los diferencia no solo a nivel nacional sino a nivel internacional. La organización se enfoca en apoyar de 8-15 proyectos anuales que se encuentren dentro de proyectos con alto potencial.

5.1.2 Propuesta de valor

El Laboratorio de prototipos es una organización ecuatoriana que tiene como objetivo el fomentar el Ecosistema Emprendedor Ecuatoriano y ayudar a emprendedores con sus proyectos (Startups) desde etapas iniciales a partir del desarrollo de prototipos contribuyendo con capital semilla, infraestructura, talleres, mentoring, know-how, networking y exposición ante inversionistas a cambio de un porcentaje accionario mínimo dentro del proyecto como aporte de capital de riesgo.

5.2 Mezcla de Marketing

5.2.1 Producto

El laboratorio de emprendimientos que se propone, es una iniciativa ecuatoriana que busca el fomentar dentro del ecosistema de emprendimiento, proyectos con potencial y crecimiento internacional. El promover y co-crear los emprendimientos es una iniciativa fundamental para cambiar y brindar soporte a proyectos con gran potencial de crecimiento. Para ello, la institución brinda soporte en los siguientes aspectos:

5.2.1.1 Capital Semilla: Aporte al emprendimiento con el desarrollo técnico para la creación del prototipo o soporte para crear un Producto Mínimo Viable (PMV) el cual pueda ser expuesto al mercado y genere sus primeras ventas. El soporte se enfoca en pagar salarios a laboratoristas que desarrollen conjunto el emprendimiento sin incurrir en capital físico para el emprendedor.

5.2.1.2 Talleres: Mediante aliados o con recursos propios, se proporciona a los emprendimientos capacitación en metodologías ágiles para la búsqueda de negocio, procediendo con la validación de producto, design thinking, creación del prototipo y aceleración. Los talleres propuestos para comercialización son:

- Bootcamps Startup Essentials X10: Taller bajo la representación internacional de Startup Essentials (Organización de desarrollo de programas y herramientas para emprendedores situados en EEUU, Colombia, México, Ecuador, Chile y Argentina.) en Ecuador. Duración de 3 días con metodología registrada dictada por 2 facilitadores internacionales y 2 coordinadores nacionales.

-Design Thinking: Taller propio realizado por la institución para 15 a 20 personas con una duración total de 4 horas dictada por 1 facilitador y 2 coordinadores nacionales.

-Otros: Taller adaptado para las necesidades del cliente, enfoque de Product Discovery para 25 a 30 personas con una duración total de 6 horas con 1 facilitador y 2 coordinadores nacionales.

- 5.2.1.3 **Mentoring:** Se pone a disposición una junta de mentores tanto internos como externos para su apoyo personalizado a cada uno de los emprendedores. Las áreas para abarcar son diversas, entre comercial, financiero, administrativo, tecnológico y pitch (presentación de 3-5 min con emprendedor e inversionista para buscar inversión.) ante inversionistas.
- 5.2.1.4 **Know-How:** Ayuda en el desarrollo del prototipo a través de expertos en el área tecnológica los cuales tienen experiencia en diferentes campos. Se busca co-crear el emprendimiento gracias a la experiencia que se tiene dentro de varios colaboradores profesionales que mantiene la empresa principal de apoyo en temas, administrativos, financieros, tecnológicos y comerciales.
- 5.2.1.5 **Networking:** La empresa que apoye la iniciativa debe contar con experiencia la cual ha generado contactos con clientes, proveedores, empresarios, inversionistas, entre otros, red que se pone a disposición de los emprendimientos a lo largo de su historia en el mercado.
- 5.2.1.6 **Exposición ante Inversionistas:** Se exponen los proyectos ante grupos de inversionistas de capital de riesgo los cuales se ven atraídos por proyectos para inyectar capital y/o mentorear mediante sugerencias o comentarios.

Por lo tanto, lo que adquiere el cliente es un mix de servicios los cuales benefician a su proyecto y permiten que el mismo genere un crecimiento mucho más acelerado de lo normal. Dentro del modelo, no se garantiza resultados en cada uno de los puntos mencionados ya que varía según el emprendimiento y el grado de atracción a la innovación propuesta.

En las siguientes tablas se representa el costo del producto según la inversión realizada por cada emprendimiento a base del porcentaje accionario que se tiene por cada uno :

Tabla 3: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 5% accionario

| Producto: | Servicio de Incubación Emprendimiento 5% | | | | |
|--------------------------------|---|----------|----------|--------|---------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| Espacio Físico | | 4 | Meses | \$200 | 800 |
| Talleres | | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| Mentoring | | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| Know-How | | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| Networking | | 50 | Horas | \$35 | \$1750 |
| Exposición ante Inversionistas | | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$7310 |

Tabla 4: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 10% accionario

| Producto: | Servicio de Incubación Emprendimiento 10% | | | | |
|--------------------------------|--|----------|----------|--------|----------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| | Desarrollo del prototipo (Complemento) | 1 | Unitario | \$2001 | \$2001 |
| Espacio Físico | | 12 | Meses | \$200 | \$2400 |
| Talleres | | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| Mentoring | | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| Know-How | | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| Networking | | 50 | Horas | \$35 | \$1750 |
| Exposición ante Inversionsitas | | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$10911 |

Tabla 5: Servicio de Incubación Emprendimiento por el 15% accionario

| Producto: | Servicio de Incubación Emprendimiento 15% | | | | |
|--------------------------------|--|----------|----------|--------|----------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1305 | \$1305 |
| | Desarrollo del prototipo (Completo) | 1 | Unitario | \$5305 | \$5305 |
| Espacio Físico | | 12 | Meses | \$200 | \$2400 |
| Talleres | | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| Mentoring | | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| Know-How | | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| Networking | | 50 | Horas | \$35 | \$1750 |
| Exposición ante Inversionsitas | | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$14215 |

5.2.2 Precio

El modelo de negocio que se plantea dentro del laboratorio de prototipos, no consiste en la prestación de un servicio a cambio de un precio. El modelo se enfoca en ceder una participación accionaria mínima, según los servicios prestados por parte de la institución.

Los servicios brindados a los emprendimientos elegidos para brindar el soporte mencionado, no se cancelan en un valor monetario durante el inicio del proyecto (entre 8-12 meses) en el caso de espacio físico como arrendamiento del espacio.

Los ingresos del proyecto se generan con ganancias a largo plazo en cada emprendimiento apoyado. En este sentido, el laboratorio de prototipos toma un porcentaje accionario mínimo que varía según el capital semilla invertido y el riesgo que tiene el proyecto, invirtiendo capital de riesgo, lo cual se define como un fondo invertido que en caso de que llegue a quebrar el emprendimiento, el emprendedor no debe absolutamente nada a nuestra institución por la cantidad invertida. Por otro lado,

si el emprendimiento tiene éxito, el valor de las acciones representan la ganancia de la organización.

Para definir el porcentaje accionario de cada proyecto y en base a el know-how mantenido, se han definido que la organización puede tomar un 5%, 10% y como máximo el 15% del paquete accionario de cada emprendimiento. Dicho análisis se ha realizado a partir del las encuestas generadas y bajo un análisis en los beneficios como afectaciones dentro del emprendimiento.

Las siguientes tablas de distribución demuestran el porcentaje accionario que se distribuye según los beneficios en función de los servicios que requiera cada emprendimiento:

Tabla 6: Beneficios por servicios según porcentaje accionario

| Porcentaje Accionario | Beneficios | Porcentaje Accionario | Beneficios | Porcentaje Accionario | Beneficios |
|-----------------------|--|-----------------------|---|-----------------------|--|
| 5% | -Talleres -Mentoring -Know-how -Networking -Exposición ante inversionistas | 10% | -Talleres -Mentoring -Know-how -Networking -Exposición ante inversionistas -Espacio físico -Capital semilla (complementar un prototipo) | 15% | -Talleres -Mentoring -Know-how -Networking -Exposición ante inversionistas -Espacio físico -Capital Semilla (Construir el prototipo) |

*El porcentaje accionario puede variar según negociaciones acordadas con el emprendedor entre 5%, 10% o 15% sin fracciones.

La razón por la cual se considera importante el fijar los valores anteriores, se debe a que el emprendedor debe sentir el poder sobre el proyecto al ser dueño y libre para la toma de decisiones. Es por ello que la mayoría de emprendimientos que reciben ayuda por cada año, se tiene un porcentaje mínimo en ellos.

A base de la proyección realizada, se ha realizado un estimado de servicio proyectado realizado a 8 emprendimientos en 1 año:

Tabla 7: Costo de servicios por 8 emprendimientos anuales

| Promedio de Proyectos: | | 8 anuales | |
|------------------------|----------|-------------------|--------------------|
| Porcentaje | Cantidad | Costo de Servicio | Costo Total |
| 5% | 5 | \$6.510,00 | \$32.550,00 |
| 10% | 2 | \$10.911,00 | \$21.822,00 |
| 15% | 1 | \$14.215,00 | \$16.015,00 |
| Inversión Total | | | \$70.387,00 |

*Referirse al Anexo 7 para detalle del desglose de valores por los porcentajes y costos presentados.

5.2.3 Plaza

La importancia dentro del espacio físico tiene prioridad dentro del proyecto planteado tiene que ser con un diseño que destaque del mercado, además que es uno de los servicios adicionales que el laboratorio de prototipos brinda a los emprendimientos. Varias empresas y países que han simulado el concepto disruptivos en los últimos años ya que se enfocan a la innovación y a las nuevas tendencias que generan mayor productividad.

Para los emprendedores, se facilita oficinas totalmente equipadas para su uso dentro de un concepto lúdico y único. El emprendedor podrá tener acceso a salas de reuniones, áreas recreativas, áreas de descanso, auditorio, internet, guardianía, mesas, sillas, casilleros, entre beneficios adicionales como un horario 24/7 y con un acceso personalizado dentro de una tarjeta magnética. La lista de artículos sugeridos para el establecimiento se encuentra en el anexo 8.

El espacio físico propuesto, maneja un diseño ergo-dinámico el cual se adapta a un lugar previamente construido o uno por construir entre 250 y 400 metros cuadrados. Toboganes, muros de escalar, billar, fútbolín, ping-pong y piscina de pelotas, son fundamentales que se sitúen en el laboratorio de prototipos. Los mismos llevan a los emprendedores, inversionistas y visitantes en general a pensar “Out of the Box” (Expresión que refleja un pensamiento distinto al del usual o normal bajo innovación.) o en español “Fuera de la Caja”.

La variación de distintos conceptos son claves para generar ideas creativas y únicas, las palabra de motivación a lo largo del entorno se sitúan día tras día. Es muy importante reconocer, que el espacio físico lúdico con lleva un gran estudio de Neuro-Marketing que debe ser aplicado a estos espacios.

El marketing relacionado al espacio físico, da grandes ventajas al no solo captar la atención, sino al convertirse en un centro turístico para emprendimiento y sitios de encuentro con gente diferente. Google, es una de las empresas que se encuentra en Silicon Valley con sedes a nivel mundial que mantiene dicho concepto disruptivo siendo una de las primeras que apostó a su cambio.

Dentro del Anexo 9, se observa que las instalaciones propuestas y llevadas acabo para el proyecto, distinguiendo su diseño al ser oficinas con un concepto tipo Google. Las instalaciones llevan varios colores que rompen lo tradicional de cualquier otra empresa y se llama la atención. Por otro lado, lugares como Google que se consideran como “Great Place To Innovate”, en el mismo anexo, demuestran mantener un ambiente relajado y adaptado para sus empleados enfocados a la “generación Y”.

Tabla 8: Desglose del costo mensual de arrendamiento

| Costo promedio de arrendamiento: | Mensual |
|---|-------------------|
| Servicios | Costo |
| Espacio físico (250m2) | \$680,00 |
| Servicios Básicos (Luz, Agua, Teléfono) | \$250,00 |
| Internet | \$120,00 |
| Guardias | \$350,00 |
| Computadoras | \$200,00 |
| Auditorio Abierto | \$150,00 |
| Sala de Reuniones | \$250,00 |
| Precio Mensual | \$2.000,00 |

5.2.4 Promoción

El ecosistema de emprendimiento ecuatoriano se comunica a través de eventos, sin embargo, dichas actividades en su mayoría, se manejan dentro de redes sociales como es Facebook y Twitter. Es muy importante mantener actividad en los eventos relacionados a emprendimiento e innovación, lo cual no solo posiciona a la marca, sino a la exposición de los proyectos para su comercialización.

Facebook, es una herramienta que es eficiente para promocionar a la institución bajo la creación de diversos grupos de emprendimiento que existen actualmente con una gran cantidad de miembros. A su vez, el informar los eventos que se están organizando y mantener un boleto de ingreso con costo bajo o nulo, fomenta a que nuevas personas se vinculen al ecosistema.

Es por ello que se ha creado un plan de marketing para ir invirtiendo según el presupuesto establecido en la siguiente tabla:

Tabla 9: Inversión en el plan de Marketing

| Costos de promoción: | | Anual | | |
|------------------------|----------|--------|-------|-------------------|
| Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Facebook | 12 | Meses | \$50 | \$600 |
| Twitter | 12 | Meses | \$30 | \$360 |
| Diseño Gráfico | 1 | Anual | 1200 | \$1200 |
| Diseño Digital | 1 | Anual | 500 | \$500 |
| Material Físico | 1 | Anual | 500 | \$500 |
| Material Impreso | 1 | Anual | 250 | \$250 |
| Stand | 1 | Anual | 750 | \$750 |
| Inversión Total | | | | \$4.160,00 |

Se detalla el cronograma de la campaña de marketing en el anexo 11.

5.2.5 Post-Ventas (Personas)

El servicio al cliente o en este caso a los emprendedores es importante ya que se debe percibir el recibir los beneficios de los servicios propuestos y de los cuales aceptaron para vincularse ante un nuevo socio estratégico. Los servicios se reflejan ante beneficios de nuevos aliados o exposición de su branding dentro de eventos para lo cual los coordinadores de laboratorio deben aperturar tanto para la institución como para los emprendimientos.

Cada emprendimiento requiere de diferente trato según sus necesidades, es por ello, que en cuanto a los servicios pertinentes en cada etapa se le puede brindar un soporte directo y la estructura de apoyo se plantea de la siguiente manera:

- Gerente genera: Apoyo en mentoring, estrategia comercial, consultoría administrativa y apertura de inversión.
- Apoyo del coordinador de operaciones y comercial.
- Coordinador de operaciones: Dirección del programa de incubación y apoyo en el modelo de negocio.
- Apoyo de 1 pasante administrativo.
- Coordinador Comercial: Apoyo en la realización de propuestas comerciales y presentación ante futuros potenciales clientes.
- Apoyo de 1 pasante comercial.

6 PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Misión, visión y objetivos de la organización

6.1.1 Misión:

Ayudar a emprendedores a alcanzar los objetivos de su negocio a través de nuestra institución mediante servicios especializados que generen valor y desarrollo a su emprendimiento.

6.1.2 Visión:

Ser el mayor referente nacional de apoyo a emprendimientos mediante casos de éxito internacionales.

6.1.3 Objetivos:

6.1.3.1 Objetivo General

Fomentar el ecosistema de emprendimiento e innovación del Ecuador a través de un laboratorio de emprendimientos tecnológicos que brinde apoyo comercial, técnico y administrativo los cuales agreguen valor hacia emprendedores y generen empresas de alto impacto social y económico.

6.1.3.2 Objetivos Específicos

-Asesorar emprendimientos en modelo de negocio, Know-How, Networking Nacional e Internacional, Talleres, Eventos, Capital Semilla y Exposición ante inversionistas.

-Impulsar la institución con recursos financieros a través del capital generado de la participación accionaria mantenida por cada emprendimiento.

-Posicionar la institución en un entorno de emprendimiento e innovación a nivel nacional con un espacio físico disruptivo e inspirador que permita el uso de beneficio en cuanto a seminarios, eventos, oficinas, en beneficio de sus emprendimientos.

-Fortalecer el ecosistema de emprendimiento a través de redes sociales las cuales permitan vincularnos a nivel nacional e internacional con los emprendimientos.

-Vincular a la institución nuevas alianzas colaborativas y estratégicas que permitan el crecimiento de un factor único de emprendimiento.

6.1.4 Valores:

- | | | |
|---------------------|-----------------|-------------|
| - Trabajo en Equipo | - Creatividad | - Confianza |
| - Innovación | - Perseverancia | - Voluntad |

6.2 Plan de Operaciones

Dentro del plan de Operaciones se establecieron las actividades las cuales bajo la estructura organizacional se va a generar a base de los recursos y responsables en nómina. Por lo tanto, en la siguiente tabla, se ha establecido el plan de operaciones para la institución que se busca fomentar:

Tabla 10: Plan de Operaciones y actividades

| Operación | Responsable | Actividad | Costo Horas | Costo Mes | Recursos |
|------------------------|--|---|-------------------------------------|----------------------------------|--|
| <i>Capital Semilla</i> | Coordinador de Operaciones | Designar y organizar los proyectos con freelancers | -20 horas/mes | -100 USD/Mes | -Coordinador Operaciones -Contratación Freelancers y coordinación |
| <i>Espacio Físico</i> | Coordinador de Operaciones | Designar el espacio físico dentro del laboratorio de prototipos a los emprendedores. | -10 Horas/Mes | - 2.000 USD/ mensual de arriendo | -Coordinador Operaciones - Espacio Físico, Servicios Básicos, Internet, Guardias, Muebles, Auditorio, Sala reuniones |
| <i>Talleres</i> | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | -Comercial: Ofertar los talleres internos y externos a potenciales clientes. -Operaciones: Facilitar el taller a los clientes. | -25 Horas/Mes -25 Horas /mes | -900 USD/Anual -500 USD/Anual | - Visitar Clientes, Preparar propuestas Comercial. -Preparar taller, dictar y realizar informe Operaciones -Facilitador dicta taller con 6 talleres anuales -Materiales de talleres |
| <i>Mentoring</i> | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | Oper/Comer: Generar círculos de mentoreo a los emprendedores. | -50 Horas/Mes -50 Horas/Mes | | -Generar red de Mentores y Alianzas de apoyo al emprendimiento Comercial. -Organizar las rondas de mentoreo como de capacitaciones Operaciones. |
| <i>Know-How</i> | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | Oper/Comer: Capacitar y guiar a los emprendedores con un modelo de procesos. | -12 Horas/Mes -12 Horas/Mes | | - Control trimestral del área comercial. -Control trimestral del área Operativa. |
| <i>Networking</i> | Coordinador Comercial | Buscar alianzas, promotores y empresas que impulsen a los emprendimientos y a la institución. | -20 Horas/Mes | | -Generar red alianzas y buscar Sponsors Comercial. |

P
r
o
d
u
c
t
o

| | | | | | | |
|---|---------------------------------------|--|--|---------------|--|--|
| | <i>Exposición ante Inversionistas</i> | Coordinador Comercial | Generar rondas de inversión para la exposición de los emprendimientos. | -10 Horas/Mes | | - Coordinación y organización de la ronda. |
| P r e c i o | 5% | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | Oper/Comer: Definir el porcentaje accionario según la inversión del proyecto. (Talleres, Mentoring, Know-how, Networking, Espacio Físico, Capital Semilla (Construir el prototipo) | -5 Horas/Mes | | -Definición del porcentaje obtenido a partir de los servicios brindados Comercial. -Documentos legales Operativo. |
| | 10% 15% | | | -5 Horas/Mes | | |
| P l a z a | <i>Oficinas</i> | Coordinador de Operaciones | Coordinación de los recursos necesarios dentro de las instalaciones. | -10 Horas/Mes | | -Designación de recursos necesarios para las instalaciones. |
| | <i>Redes Sociales</i> | Coordinador Comercial | Manejo de redes sociales tanto como: Facebook, Twitter, Instagram y Mailing. | -15 Horas/Mes | | -Gestión de las redes sociales y control del contenido. |
| P r o m o c i ó n | <i>Comunicación</i> | Coordinador de Operaciones | Definir el Mensaje con el cual se quiere llegar al público y a los emprendedores | -5 Horas/Mes | | -Mensaje de comunicación y definición de la estrategia general. |
| | <i>Relaciones Públicas</i> | Coordinador Comercial | Generar y presentar medios de comunicación que fomenten a la institución como a los emprendimientos. | -10 Horas/Mes | | -Realizar entrevistas a medios y emprendimientos para promover la institución. |
| | <i>Eventos</i> | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | Generar y Organizar eventos simultáneos para posicionamiento de la marca y promoción de Startups. | -10 Horas/Mes | | -Generar difusión, logística y ejecución Comercial. |
| P o s v e n t a | <i>Resultados</i> | Coordinador de Operaciones y Coordinador Comercial | Oper/Comer: Posicionarse como una institución líder en fomentar el ecosistema de emprendimiento ecuatoriano para que otras empresas aliadas motiven e impulsen. | -10 Horas/Mes | | -Generar difusión, logística y ejecución Operativa. |

6.3 Estructura Organizacional

Equipo de laboratoristas y cuerpo administrativo (Laboratorio Básico tecnológico)

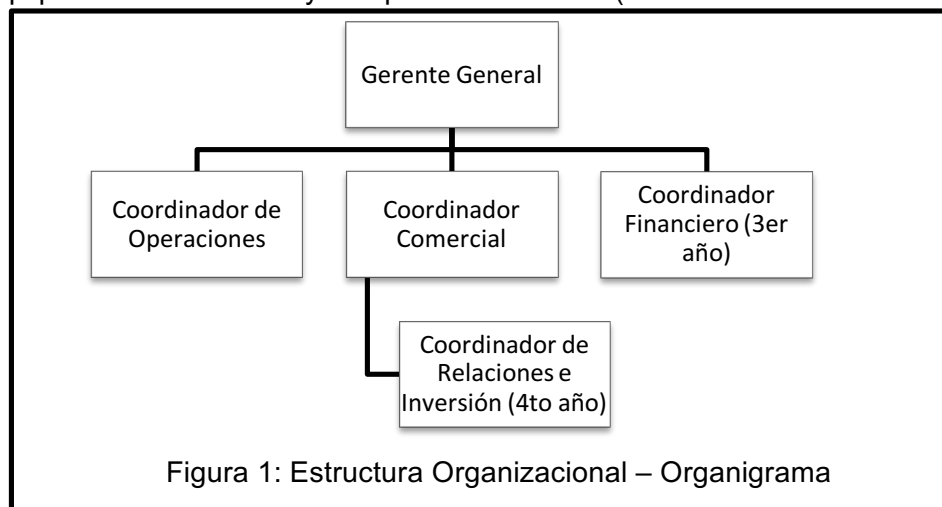


Tabla 11: Estructura del Organigrama con sueldo mensual

| Cargo | Sueldo (mensual) | Contratación (Años) |
|---------------------------------------|------------------|----------------------|
| Gerente General | \$2.700,00 | Indefinido |
| Coordinador de Operaciones | \$1.215,00 | Indefinido |
| Coordinador Comercial | \$1.215,00 | Indefinido |
| Coordinador Financiero | \$1.080,00 | A partir del 3er año |
| Coordinador de Relaciones e Inversión | \$1.080,00 | A partir del 4to año |

7 EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja

En las siguientes tablas se ha simulado una proyección financiera en cuanto al modelo propuesto el cual mantiene un giro distinto a una empresa en general. Reiterando en función de la oportunidad de negocio, la compañía al tener un porcentaje accionario dentro de los proyectos puede generar un cash out por ventas de acciones al valorizar y vender generando una mayor liquidez a la empresa. Sin embargo, no se presenta en flujos directamente y solo en la utilidad neta generada.

Debido a que el laboratorio de prototipos propuesto se basa en un modelo de negocio donde tiene una empresa madre como se menciona anteriormente en la oportunidad del negocio, existen algunos rubros que dentro del plan financiero no se representan. Para ello, se ha generado una explicación sobre el siguiente Estado de Resultados Anual sobre la variedad que existe en diversos rubros.

Tabla 12: Estado de Resultados Proyectados Anual

| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO - ANUAL | | | | | |
|---|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ventas | \$88.800,00 | \$125.400,00 | \$124.743,75 | \$281.525,00 | \$654.400,00 |
| Costo de los productos vendidos | \$37.450,00 | \$45.450,00 | \$46.600,00 | \$57.100,00 | \$49.750,00 |

| | | | | | |
|--|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| UTILIDAD BRUTA | \$51.350,00 | \$79.950,00 | \$78.143,75 | \$224.425,00 | \$604.650,00 |
| Gastos sueldos | \$55.960,40 | \$59.760,40 | \$57.960,40 | \$72.466,80 | \$85.173,20 |
| Gastos generales | \$27.760,00 | \$27.760,00 | \$27.760,00 | \$27.760,00 | \$27.760,00 |
| Gastos de depreciación | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Gastos de amortización | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP. | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$124.198,20 | \$491.716,80 |
| Gastos de intereses | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$124.198,20 | \$491.716,80 |
| 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | \$- | \$- | \$- | \$18.629,73 | \$73.757,52 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$105.568,47 | \$417.959,28 |
| 22% IMPUESTO A LA RENTA | \$- | \$- | \$- | \$23.225,06 | \$91.951,04 |
| UTILIDAD NETA | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$82.343,41 | \$326.008,24 |

-Ventas: Al ser un modelo de negocio basado en el éxito que se tiene en emprendimientos y teniendo en cuenta que las Startups que tengan éxito reinvierten sus utilidades por los primeros años, en el laboratorio de prototipos se espera tener ingresos del porcentaje accionario desde el 3er año en adelante mientras que los primeros años se basa en un modelo de venta de talleres y eventos realizados.

-Costos de los productos vendidos: El rubro de costos no llega a incrementar exponencialmente al pasar de cada año, esto debido a que en su gran mayoría se debe a recursos para utilizar en la línea de talleres. Al ser una institución que su línea de negocio es el apoyo a emprendimientos, no se esperar crecer en la cantidad de talleres que se comercializa en los siguientes años.

-Gastos Sueldos: En la nómina se espera incrementar a coordinadores a partir del segundo año con la finalidad de generar un apoyo y fortalecimiento a las Startups. Sin embargo, el modelo permite crecer pero de acuerdo al número de proyectos que reciben apoyo y no es necesario el generar grandes gastos en nómina ya que se mantiene un programa de incubación anual a los nuevos emprendimientos.

-Gastos Generales: Se mantiene fijo los gastos generales ya que es un rubro proyectado del cual se utilizan recursos fijos cada año.

-Gastos de depreciación: No se tiene rubro de depreciación debido a que dentro del rubro mensual de arrendamiento se incluye computadoras y mobiliaria lo cual no refleja en las cuentas financieras de la institución sino en la de la empresa madre.

-Gastos de amortización: Al igual que los gastos de depreciación, no se tienen gastos de amortización debido a que la institución no tiene artículos adquiridos directamente como activos propios y se utilizan de al empresa madre de apoyo.

-Gastos de Interés: El laboratorio de prototipos no adquiere un préstamo a una institución financiera, por ello no se tiene intereses al capital de inversión. El mismo, es prestado por la institución madre de apoyo la cual a su vez es social del proyecto y permite que los rubros del gasto por el interés no eleven al proyecto.

Dentro del flujo de efectivo neto, se observa que a partir del 4to año, se genera utilidad debido a que los emprendimientos del cual se es accionista reinvierten sus utilidades por los primeros años siendo a largo plazo la fuente principal de ingresos.

Tabla 13: Utilidad antes de intereses e impuesto y participación

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|---|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP. | | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$124.198,20 | \$491.716,80 |
| Gastos de depreciación | | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Gastos de amortización | | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | | \$- | \$- | \$- | \$18.629,73 | \$73.757,52 |

| | | | | | | | |
|--|---------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|-------------|
| 22% IMPUESTO A LA RENTA | | | \$- | \$- | \$- | \$23.225,06 | \$91.951,04 |
| I. FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO NETO (F.E.O) | -60000 | -\$32.370,40 | -\$7.570,40 | -\$7.576,65 | \$82.343,41 | \$326.008,24 | |

7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital

Según el alcance y enfoque del proyecto, se ha estimado que con \$60.000 USD, es factible iniciar la operación y sobre todo dar un inicio a lo que implica una pérdida extendida por los primeros años. Es muy importante mencionar que dicha inversión inicial debe ser inyectada por la empresa madre que apoya la institución de forma que sea un préstamo sin interés alguno. Es por ello que dentro de nuestro flujo, se mantienen en 0 el gasto de interés y se puede cancelar sin un interés a cambio.

Tabla 14: Inversión Inicial

| | |
|--------------------------------|--------------------|
| Gastos Operativo | \$60.000,00 |
| TOTAL INVERSIÓN INICIAL | \$60.000,00 |

Tabla 15: División socios proyecto

| Socios del proyecto | |
|-------------------------|-------------|
| Socio principal | 60% |
| Empresa Impulsadora | 40% |
| Porcentaje Total | 100% |

7.3 Estado y evaluación financiera del proyecto

Enfocando el proyecto en cuanto a los resultados obtenidos en la simulación financiera, se cuenta con un TIR del 37,11% mayor al WACC de 32,49% con una diferencia de 4,62% el proyecto se convierte factible. Para ello, no se toma en cuenta en el ejercicio el valor de las acciones que se tiene en cada proyecto, el cual puede mejorar la evaluación financiera.

Tabla 16: Evaluación financiera del proyecto

| | |
|--|---------------|
| Tasa libre de riesgo Pasiva | <u>4,16%</u> |
| Tasa libre de riesgo Activa | 12,00% |
| Beta | <u>1,17</u> |
| Riesgo País | <u>0,15</u> |
| Inflación | 4,16% |
| Diferencias de tasas activas y pasivas | 7,84% |
| Diferencias de tasas por la Beta | 0,09 |
| Wacc | 32,49% |
| Flujos descontados | \$74.568,02 |
| VAN | \$14.568,02 |
| TIR | 37,11% |

7.4 Índices financieros

Tabla 17: Índices financieros

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| MARGEN BRUTO | 57,83% | 63,76% | 62,64% | 79,72% | 92,40% |
| MARGEN OPERACIONAL | -36,45% | -6,04% | -6,07% | 44,12% | 75,14% |
| MARGEN NETO | -36,45% | -6,04% | -6,07% | 29,25% | 49,82% |

8 CONCLUSIONES GENERALES

La creación de un laboratorio de prototipos dentro de la ciudad de Quito es fundamental para fomentar e impulsar las iniciativas que lamentablemente emprendedores no pueden escalar a un mejor posicionamiento por la falta de un actor como el modelo planteado. Financieramente, el proyecto es interesante al manejar un modelo de negocio totalmente diferente al que usualmente se plantea con un bien o servicio.

Siendo una institución, que sin embargo no busca un lucro como fin principal, es estable y factible en cuanto a la oportunidad externa del medio y las condiciones que se presentan en el país por ende es un proyecto viable. Cabe mencionar, que el modelo aplicado a una corporación o consorcio como institución de responsabilidad social que fomente la iniciativa siendo socio del proyecto, puede generar grandes beneficios por la inversión realizada y el retorno no solo se da por el aspecto financiero sino por el branding generado de aporte a la sociedad con exposición de emprendimientos y conocimiento del mercado.

Ecuador, ha demostrado por estudios e índices internacionales que como país, su mercado genera un ecosistema de emprendimiento naciente el cual podría crecer con potencial internacional y es necesario instituciones que fomenten con aporte a los emprendedores abriendo nuevas oportunidades para ellos. La operación requerida nos es compleja y se convierte en accesible al tener el apoyo de una empresa con gran experiencia y poder económico la cual brinde la apertura a nuevos canales.

Los laboratorios de prototipos, incubadoras y aceleradoras tienen el beneficio de incluso atraer no solo emprendedores que buscan ser impulsados, sino al mismo modo inversionistas o acceso a alianzas nacionales e internacionales que permiten crecer el networking. Se asemejan a un imán de talento y de apertura a instituciones internacionales que buscan fomentar invirtiendo en proyectos de impacto y de desarrollo.

A pesar de ser un modelo, donde las ganancias generadas por la actividad principal de ingresos se generan a partir del 3er o 4to año, el proyecto es rentable y sostenible a largo plazo. El océano azul de metodologías de emprendimiento e innovación, permite que varios clientes corporativos adquieran para su institución y puedan incorporar nuevas tendencias de adquisición de emprendimientos lo cual se realiza en otros países.

El proyecto, una vez que cumpla con el tiempo de inversión a largo plazo proyectada en los emprendimientos, se vuelve rentable a tal magnitud que las acciones se pueden vender a un precio alto con rentabilidad que genera liquidez dentro de la compañía. La estructura planteada, pese a que algunos emprendimientos quiebran, sostiene a que la viabilidad de generar este tipo de espacios es factible.

Finalmente, es muy importante tomar en cuenta que este tipo de instituciones forman el futuro de países y reflejan un impacto en la economía como en la sociedad. El cambio y oportunidad de basa en el compromiso de generar un ecosistema y de una ideología de cambio la cual se manifiesta, una vez que se piensa en grande y se rompen fronteras.

Referencias

- APORTACIÓN, T. D. (2015). *IESS*. Obtenido de Tasas de Aportación:
<http://www.iess.gob.ec/documents/13718/54965/Tasasdeaportacion.pdf>
- Aruna Chandra, M. A. (2012). *Business Incubation in Chile: Development, Financing and Financial Services*. Journal of Technology Management & Innovation . J. Technol. Manag. Innov. 2012, Volume 7, Issue 2.
- Banco Central del Ecuador*. (2015). Recuperado el 09 de Octubre de 2015, de Tasa de Interés:
<http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- DAR. (27 de Agosto de 2015). *Ejes y propuestas para el Desarrollo y la Integración de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación Productiva e Inclusiva en la Argentina*. Obtenido de DAR:
<http://www.desarrolloargentino.org/desarrollo-economico-y-productivo/ejes-y-propuestas-para-el-desarrollo-y-la-integracion-de-la-ciencia-la-tecnologia-y-la-innovacion>
- Dignos. (2014). *Gigignos*. Obtenido de ¿Considera que tiene las características para ser un emprendedor?: <http://dignos.com/images/doc/115561T0001.pdf>
- Ecuador, C. d. (2011). *User Files*. Obtenido de Universidad Andina Simon Bolivar:
<http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/cimientos%20de%20emprendimiento%20en%20el%20ecuador.pdf>
- Ecuador cierra junio con un desempleo de 4,47%*. (16 de Julio de 2015). Recuperado el 09 de Octubre de 2015, de Ecuador En Cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-cierra-junio-con-un-desempleo-de-447/>
- Ecuador tiene altos niveles de emprendimiento, según indicadores internacionales*. (13 de Marzo de 2013). Recuperado el 09 de Octubre de 2015, de El Financiero:
http://www.elfinanciero.com/negocios/tema_03_2013/negocios_08_2013.pdf
- El Universo*. (31 de 03 de 2014). Recuperado el 2015, de Universidad Yachay abre sus puertas para 187 estudiantes de 22 provincias:
<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/03/31/nota/2549711/yachay-abre-sus-puertas-187-estudiantes-22-provincias>
- GEM, E. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor*. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de GEM Ecuador: <file:///Users/christiantorres/Downloads/gem-ecuador-2014-1442930418.pdf>
- GIST Tech-I Competition*. (2015). Recuperado el 2015, de GIST Network:
<http://www.gistnetwork.org/tech-i/about>
- Global Entrepreneurship Monitor*. (2015). Recuperado el 08 de Octubre de 2015, de <http://www.gemconsortium.org/about/news>

Gonzales, M. (20 de 03 de 2015). *Economía en Jeep*. Obtenido de El Gobierno de Rafael Correa ha Emitido la Deuda (Bonos) Más Cara de la Historia Ecuatoriana:
<http://economiaenjeep.com/2015/03/el-gobierno-de-rafael-correa-ha-emitido.html>

Guido Moncayo, J. S. (2013). Planificación - SEMPLADES. *Plan Plurianual de Inversión Pública 2013-2017*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo Subsecretaría de Inversión Pública, Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de
<http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/PPIP-2013-2017.pdf>

humano, R. p. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

Kruger, E., Moss, W., & Topic, T. (28 de Julio de 2015). Tecnología en Ecuador. *Fuerza en Movimiento*. (X. Serbiá, Entrevistador)

Más de 5,7 millones de ecuatorianos son emprendedores. (14 de Mayo de 2014). Recuperado el 10 de Octubre de 2015, de El Telégrafo:
<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/mas-de-57-millones-de-ecuatorianos-son-emprendedores.html>

Pesantes, E. (2008). Ecuador, el sexto país más emprendedor del mundo. *El Comercio*.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, S. d. (Mayo de 2013). *Planificación*. Recuperado el 08 de Octubre de 2015, de Plan Plurianual de Inversión Pública 2013-2017: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/PPIP-2013-2017.pdf>

Shanishoham. (11 de Septiembre de 2011). *Shani's Business Review (SBR)*. Recuperado el 2015, de The Complete Guide to Incubators:
<https://shanishoham.wordpress.com/2011/09/11/guide-to-incubators/>

Siles, V. (2014). El gasto mundial de TI crecerá ligeramente en el 2014. *It Now*, 1.

Tapscott, D. (1009). *Scielo*. (R. M. Castellanos, Editor, & M. Hill, Productor) Recuperado el 2016, de La era digital. Cómo la generación net está transformando al mundo:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-11912011000100009

Wurmli., P. (12 de 02 de 2014). *Dimscale*. Obtenido de Projects Wanted - Google Office Dublin, by Camenzind Evolution + Henry J. Lyons Architects:
<http://dimscale.blogspot.com/2014/02/projects-wanted-google-office-dublin-by.html>

Xabier E. Barandiaran, D. V. (2013). *Devenir Sociedad del Conocimiento Común y Abierto*. Obtenido de Sumak Yachay: <http://flokssociety.org/docs/Espanol/0.1.pdf>

2004-019, C. (22 de Julio de 2004). *Ambiente.Gob.Ec*. Recuperado el 08 de Octubre de 2015, de EXPEDIR LA SIGUIENTE CODIFICACIÓN DE LA LEY DE GESTIÓN AMBIENTAL :
<http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/LEY-DE-GESTI%C3%93N-AMBIENTAL.pdf>

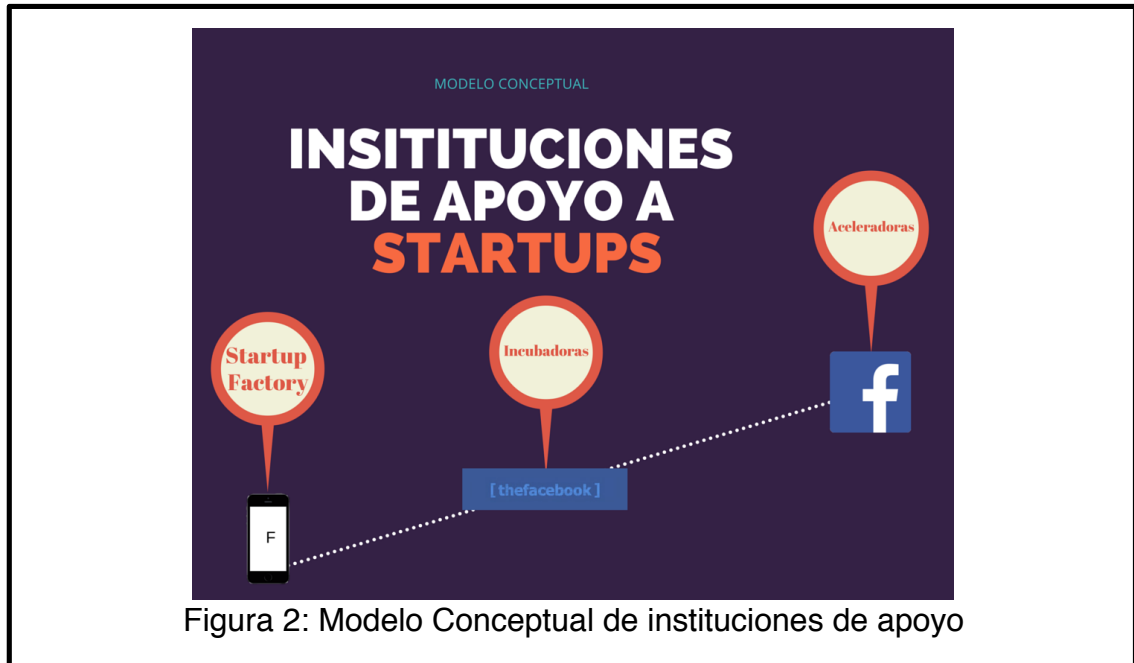
6-30, R. (Julio de 2013). *Endeavor*. Recuperado el 09 de Octubre de 2015, de Por qué las "Scaleups" son Críticas para la Creación de Empleo en México:
[http://endeavor.org.mx/Edit/sites/1718/pdf/Reporte%206-30%20\(Mexico\)%2010-7.pdf](http://endeavor.org.mx/Edit/sites/1718/pdf/Reporte%206-30%20(Mexico)%2010-7.pdf)

ANEXOS

ANEXOS

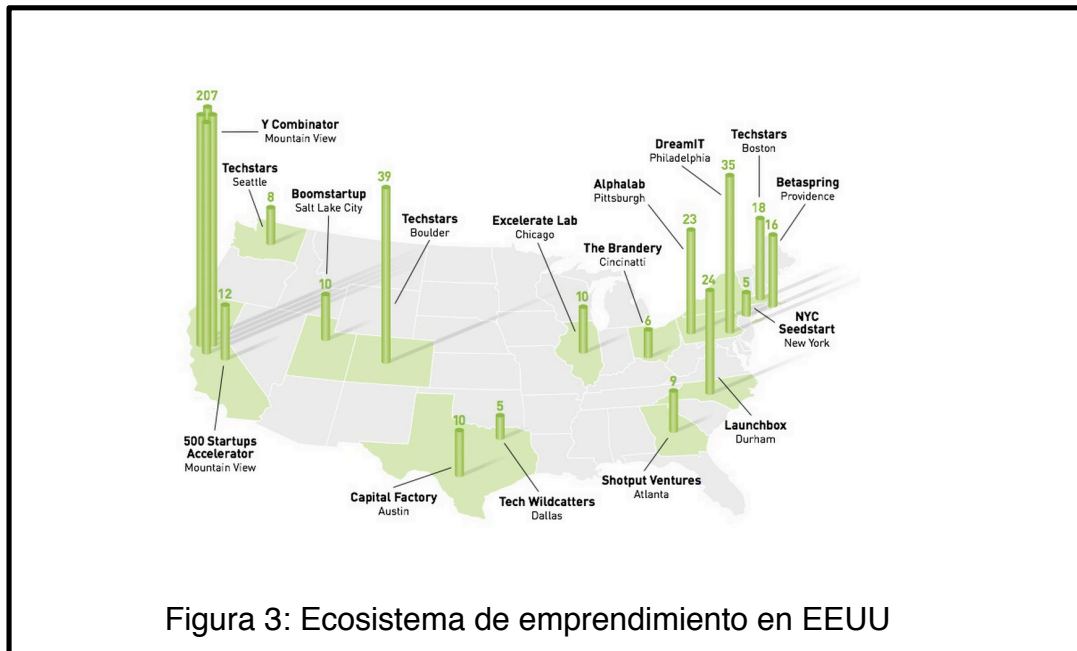
Anexo 1

Etapas y modelos de instituciones que acompañan a los emprendimientos hasta convertirse en grandes empresas:

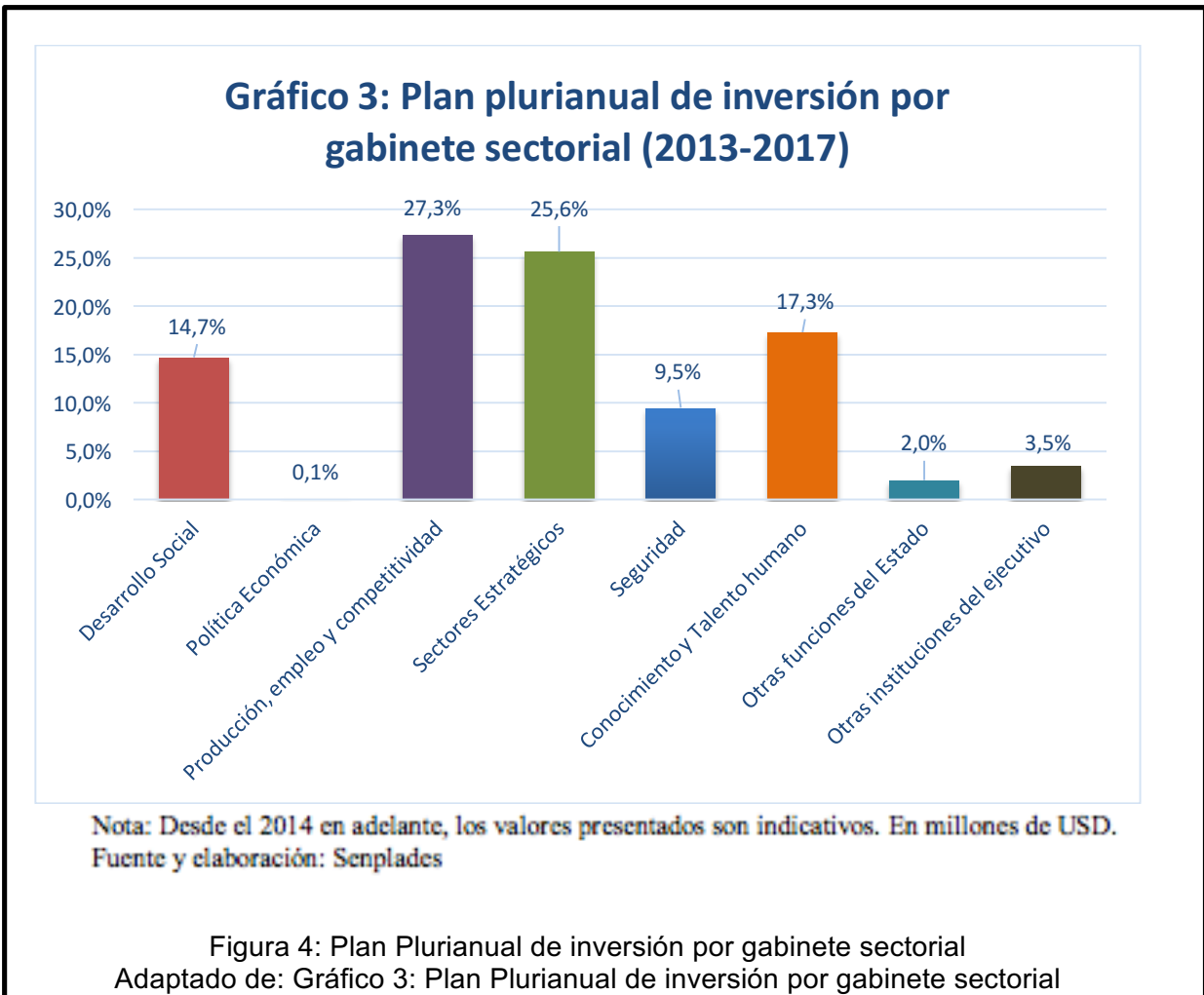


Editor propio

Anexo 2 (Shanishoham, 2011)



Anexo 3 (Guido Moncayo, 2013)



Anexo 4 – Cronograma Lean Startup Machine

| FRIDAY, APR 17TH, 2015 | | | |
|---------------------------------|--|---------|---|
| 6:00 PM | Doors Open: Dinner and Networking | 9:00 AM | Doors Open, Breakfast Served |
| 6:30 PM | Welcome & Introduction | 9:30 AM | Teams Get Out of The Building |
| 7:00 PM | Pitches, 50 seconds each | 1:00 PM | Lunch is Served |
| 7:15 PM | Attendees vote on best pitches | 3:15 PM | Presentation Slides Due, Submit Online |
| 7:45 PM | Teams are chosen | 4:00 PM | Judges Take Seats and Presentations Begin |
| 8:00 PM | Workshop I: The Experiment Board | 5:30 PM | Presentations Finish |
| 8:30 PM | Workshop II: Lean Startup Case Study | 6:00 PM | Winners Announced |
| 9:00 PM | Teams Begin Working | 7:00 PM | Venue Closes |
| 11:00 PM | Venue closes | | |
| SATURDAY, APR 18TH, 2015 | | | |
| 9:00 AM | Doors Open, Breakfast Served | | |
| 9:30 AM | Workshop III: Best Practices for Customer Interviews | | |
| 10:30 AM | Teams Get Out of the Building | | |
| 1:30 PM | Workshop IV: Best Practices for Solution Validation | | |
| 2:00 PM | Workshop V: TBD | | |
| 2:30 PM | Teams Get Out of The Building | | |
| 6:00 PM | Dinner is Served | | |
| 6:30 PM | Workshop VI: Concierge Method | | |
| 9:00 PM | Venue closes | | |
| SUNDAY, APR 19TH, 2015 | | | |

Figura 5: Cronograma de Bootcamp Lean Startup Machine

Anexo 5 – Lista de Precios Bootcamp Startup Essentials

PRODUCTOS DE STARTUP ESSENTIALS

Los precios que siguen a continuación son de lista y sirven como base para iniciar negociaciones con clientes.

Productos para Emprendedores

1) BOOTCAMP PARA EMPRENDEDORES
 Agregamos valor a organizaciones que tengan un grupo de Emprendedores que deseen capacitar:
 - Propuesta Comercial: <http://slidesha.re/OhWIDT>
 - Propuesta Técnica: <http://bit.ly/1nrbhbp>
 - Video de nuestra experiencia en La Serena <http://bit.ly/13z36T>
 - Esta es una nota por parte de Televisión Nacional de Chile (TVN): <http://bit.ly/1cokGQq>
 - No incluye el recatamiento de participantes ni logística del evento.

| Versiones de Bootcamps | X0 Básico (2.5 días) | X0 Plus (3 días) | X0 Premium (3 días) |
|---|-------------------------|---------------------|---------------------|
| Talleres de validación temprana | x | x | x |
| Taller de propuesta de valor y solución | x | x | x |
| Experimentación con clientes reales | x | x | x |
| Taller de crecimiento | | x | x |
| Taller de consecución de inversionistas | | x | x |
| Juego práctico de inversionistas y la bolsa de valores | | x | x |
| Premiación con medallas de Startup Essentials | | x | x |
| Certificados de participación para cada asistente con sello de Startup Essentials | | | x |
| Sala de prensa de equipos documentando en video | | | x |
| Publicación de proceso en redes sociales | | | x |
| Página web por equipo mostrando sus resultados | | | x |
| 2 Facilitadores Internacionales | x | x | x |
| Al menos un facilitador internacional de Startup Essentials | | | x |

Precios de lista:
 x0 Básico: USD\$10.000

x0 Plus: USD\$12.000
 x0 Premium: USD\$15.000

2) CURSO BREVE DE VALIDACION TEMPRANA
 Curso introductorio teórico y práctico
 -Duración: 3 horas
 -Máximo número de participantes: 15
 -Precio de lista : USD\$1500

Productos para Corporaciones

1) BOOTCAMP CORPORATIVO
 Agregamos valor a empresas que tengan un grupo de Intraemprendedores que deseen capacitar:
 - Propuesta Comercial: <http://slidesha.re/1eyg5V>
 - Propuesta Técnica: <http://bit.ly/1gAASQq>
 - Video de nuestra experiencia con Servipag <http://bit.ly/1r0v6Cm>
 - Precio de lista: USD \$20.000

2) MINI BOOTCAMP CORPORATIVO
 Agregamos valor a empresas que tengan un grupo pequeño de Intraemprendedores que deseen capacitar:
 - Propuesta Comercial: <http://slidesha.re/QLAUp>
 - Propuesta Técnica: <http://bit.ly/118XCPs>
 - Video de nuestra experiencia con Servipag <http://bit.ly/1r0v6Cm>
 - Precio de lista: USD \$8.000

3) BOOTCAMP PARA SPONSORS
 Agregamos valor a empresas o marcas que busquen posicionarse en un mercado local o en temas de emprendimiento a través de paquetes de patrocinio:
 - Propuesta Comercial: <http://slidesha.re/1v9JZe>
 - Propuesta Técnica: <http://bit.ly/118Sj9j>
 - Video de nuestra experiencia con PayPal <http://bit.ly/11GTJlm>
 - Precio de lista: USD \$15.000

- Nos hacemos cargo de la convocatoria de participantes, así como, de los temas logísticos.
- Esta nota habla de la vinculación entre nuestro trabajo y la de nuestro sponsor (PayPal) a nivel regional: <http://bit.ly/11Sw6hu>

Facturación
 Cuando ya se tenga claridad del presupuesto del cliente y cuánto es el monto que se cobrará, se debe agregar esto a la Propuesta Técnica:

- 1) Insertar los datos del Cliente (Nombre Organización, Nombre Persona, Email)
- 2) Insertar Ciudad o Ciudades y/o País
- 3) Añadir el Costo o Valor Económico del Producto (Insertar el siguiente Texto entre la sección de "Equipo Ejecutor" e "Incluido"):

Figura 6: Lista de precios Startup Essentials

Anexo 6 – Tabla de servicio de competencia






| | Espacio físico | Co-Working | Mentoring | Know How | Talleres | Capital Semilla | Alianzas | pública | Privada |
|---|----------------|------------|-----------|----------|----------|-----------------|----------|---------|---------|
|  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |

Figura 7: Servicios de la competencia
Editor propio

Anexo 7 – Desglose de Costos Servicio Emprendimientos
 Tabla 18: Detalle servicio de incubación 5%

| Producto: Servicio de Incubación Emprendimiento 5% | | | | | |
|---|--|----------|----------|---------|----------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Laboratorista Senior (Programador Back End) | 0 | Unitario | | \$0 |
| | Laboratorista Junior (Programador Back End) | 0 | Unitario | | \$0 |
| | Laboratorista Junior (Diseñador Gráfico) | 0 | Unitario | | \$0 |
| | Laboratorista Senior (Programador Front End) | 0 | Unitario | | \$0 |
| | Espacio Físico | 0 | Meses | \$200 | \$0 |
| | Talleres | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| | Mentoring | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| | Know-How | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| | Networking | 50 | Horas | \$35 | \$1.750 |
| | Exposición ante Inversionsitas | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$6.510 |

Tabla 19: Detalle servicio de incubación 10%

| Producto: Servicio de Incubación Emprendimiento 10% | | | | | |
|--|--|----------|----------|---------|-----------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Laboratorista Senior (Programador Back End) | 0,6 | Unitario | \$2.030 | \$1.218 |
| | Laboratorista Junior (Programador Back End) | 0 | Unitario | | \$0 |
| | Laboratorista Junior (Diseñador Gráfico) | 0,1 | Unitario | \$1.740 | \$174 |
| | Laboratorista Senior (Programador Front End) | 0,3 | Unitario | \$2.030 | \$609 |
| | Espacio Físico | 12 | Meses | \$200 | \$2.400 |
| | Talleres | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| | Mentoring | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| | Know-How | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| | Networking | 50 | Horas | \$35 | \$1.750 |
| | Exposición ante Inversionsitas | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$10.911 |

Tabla 18: Detalle servicio de incubación 15%

| Producto: Servicio de Incubación Emprendimiento 15% | | | | | |
|--|--|----------|----------|---------|-----------------|
| Concepto | Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Capital Semilla | | | | | |
| | Coordinador de Operaciones | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Coordinador Comercial | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Laboratorista Senior (Programador Back End) | 1 | Unitario | \$2.030 | \$2.030 |
| | Laboratorista Junior (Programador Back End) | 1 | Unitario | \$1.305 | \$1.305 |
| | Laboratorista Junior (Diseñador Gráfico) | 1 | Unitario | \$1.740 | \$1.740 |
| | Laboratorista Senior (Programador Front End) | 1 | Unitario | \$2.030 | \$2.030 |
| Espacio Físico | | 12 | Meses | \$200 | \$2.400 |
| Talleres | | 15 | Horas | \$40 | \$600 |
| Mentoring | | 20 | Horas | \$35 | \$700 |
| Know-How | | 10 | Horas | \$35 | \$350 |
| Networking | | 50 | Horas | \$35 | \$1.750 |
| Exposición ante Inversoras | | 10 | Horas | \$50 | \$500 |
| Costo del Servicio Terminado: | | | | | \$16.015 |

Anexo 8 - Fotos del establecimiento:

a. Concepto principal – Edificio

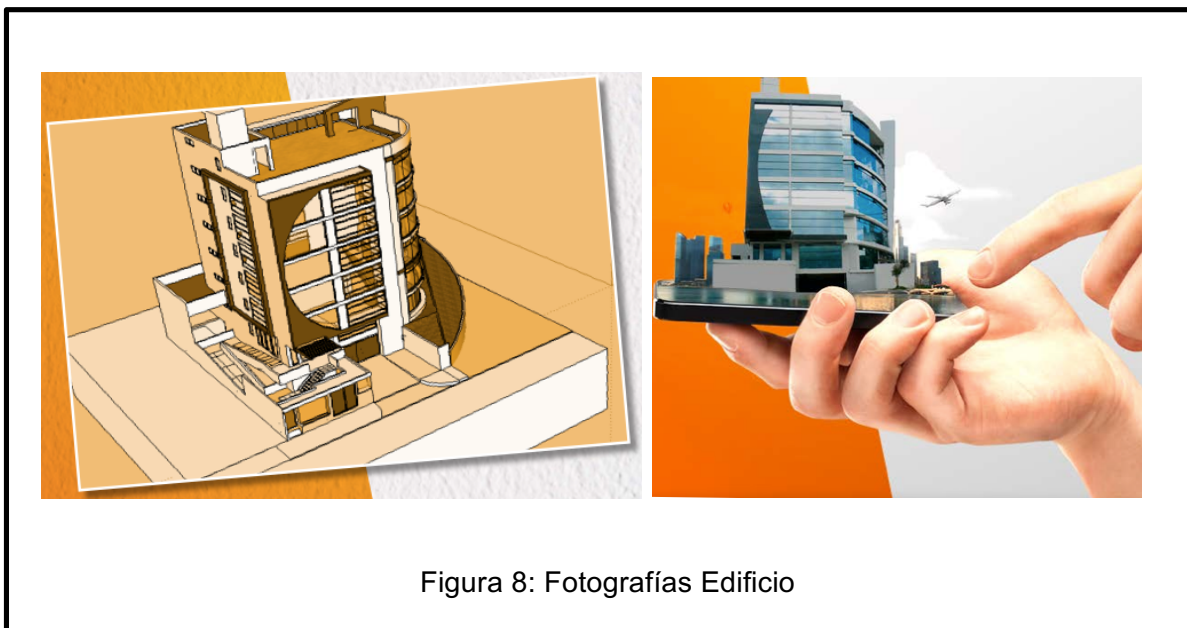


Figura 8: Fotografías Edificio

b. Instalaciones:

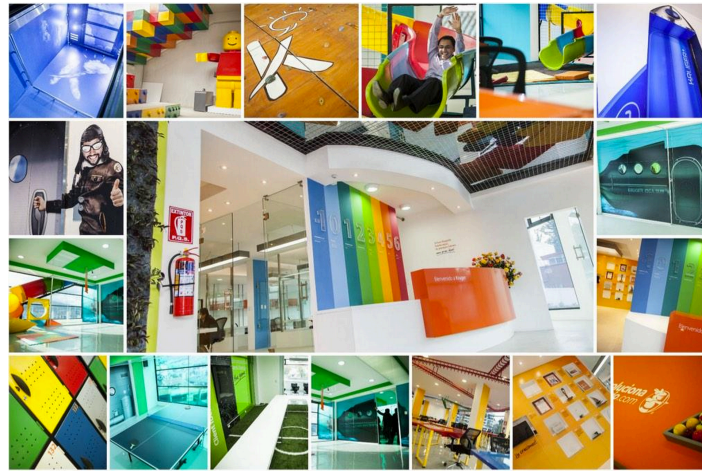


Figura 9: Fotografía 1 Oficinas



Figura 10: Fotografía 2 Oficinas

c. Google (Wurmlin, 2014) Fotos de locales de Great Place to work - Internacional:



Figura 11: Oficina Ejemplo 1

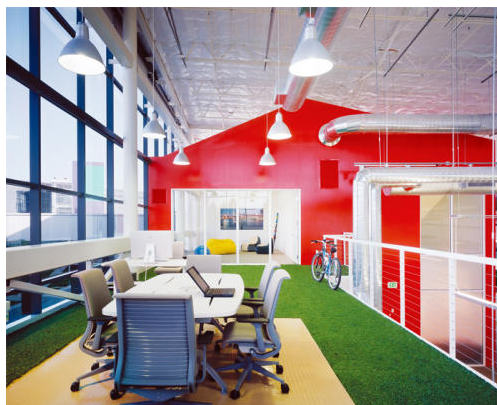


Figura 12: Oficina Ejemplo 2



Figura 13: Oficina Ejemplo 3



Figura 14: Oficina Ejemplo 4



Figura 15: Oficina Ejemplo 5



Figura 16: Oficina Ejemplo 6

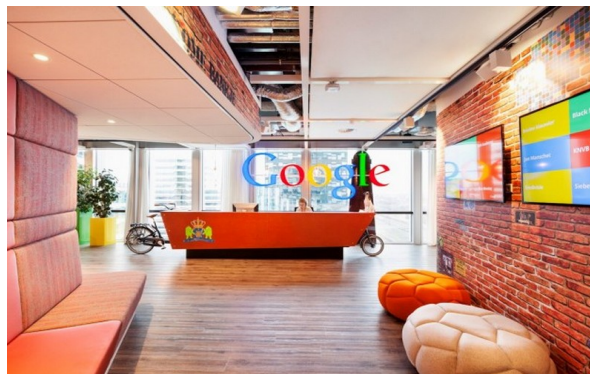


Figura 17: Oficina Ejemplo 7

- d. Lista de artículos sugeridos para equipar el local:
 - a. Redes y Equipos:
 - i. Internet por cable y Wireless
 - ii. Teléfonos de oficina
 - iii. 2 laptops para coordinadores
 - b. Seguridad:
 - i. Guardianía
 - ii. Cámaras de seguridad
 - iii. Alarma local
 - c. Muebles:
 - i. 3 puffs
 - ii. 20 sillas plásticas
 - iii. 20 mesas personales
 - iv. 1 juego de mueble de espera
 - v. 1 recepción
 - vi. 1 mesa ping pong
 - vii. 1 futbolín
 - viii. 1 muro de escalar
 - ix. 1 billar
 - x. 1 sala de reunión
 - d. Otros:
 - i. Cafetería
 - ii. 2 TV's
 - iii. 1 proyector
 - iv. 1 Sistema de audio

Anexo 9 – Focus Group



Figura 18: Focus Group

Editor propio

Preguntas realizadas en el focus group:

1. ¿Porqué emprender?
2. ¿Qué significa para ustedes emprender?
3. ¿Forma parte de una comunidad de emprendimiento? ¿Qué características tiene?
4. ¿Qué le carece al ecosistema de emprendimiento?
5. ¿Creen que la sociedad apoya a los emprendedores?
6. ¿Cuál es su mayor necesidad en su emprendimiento?
7. ¿Cree que es necesario políticas publicas que fomenten el emprendimiento?
8. ¿Se ha sentido favorecido con las que actualmente se tiene con el actual gobierno?
9. ¿Se puede emprender sin capital?
10. ¿Cómo impulsaría el ecosistema de emprendimiento con los miembros actuales?

Anexo 10

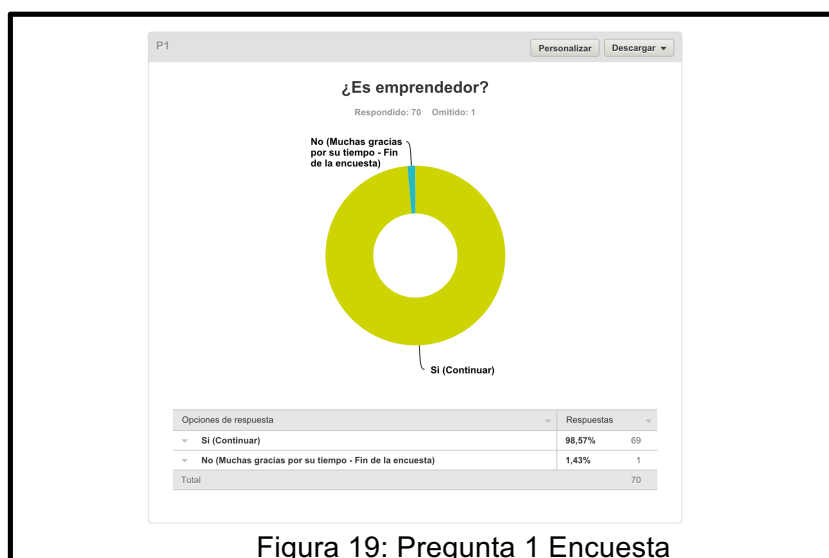


Figura 19: Pregunta 1 Encuesta

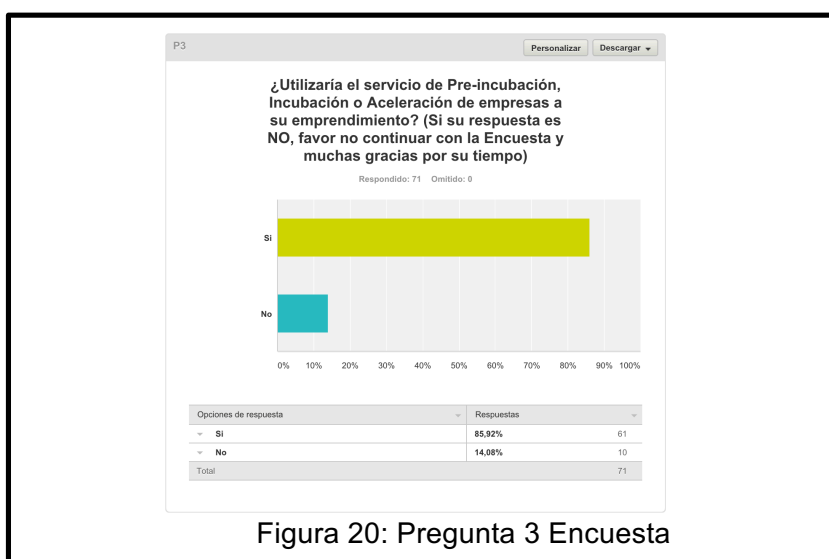


Figura 20: Pregunta 3 Encuesta

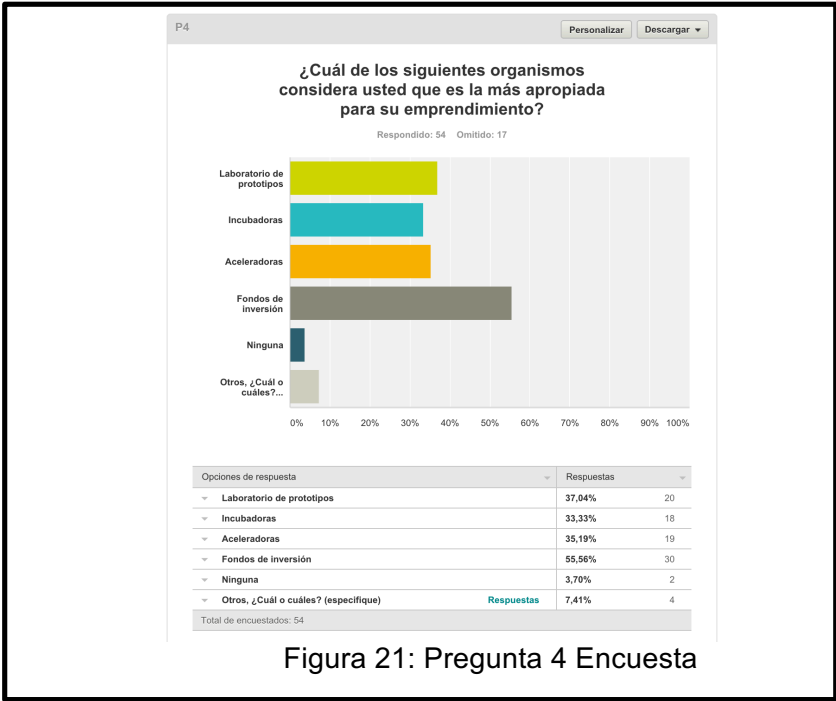


Figura 21: Pregunta 4 Encuesta

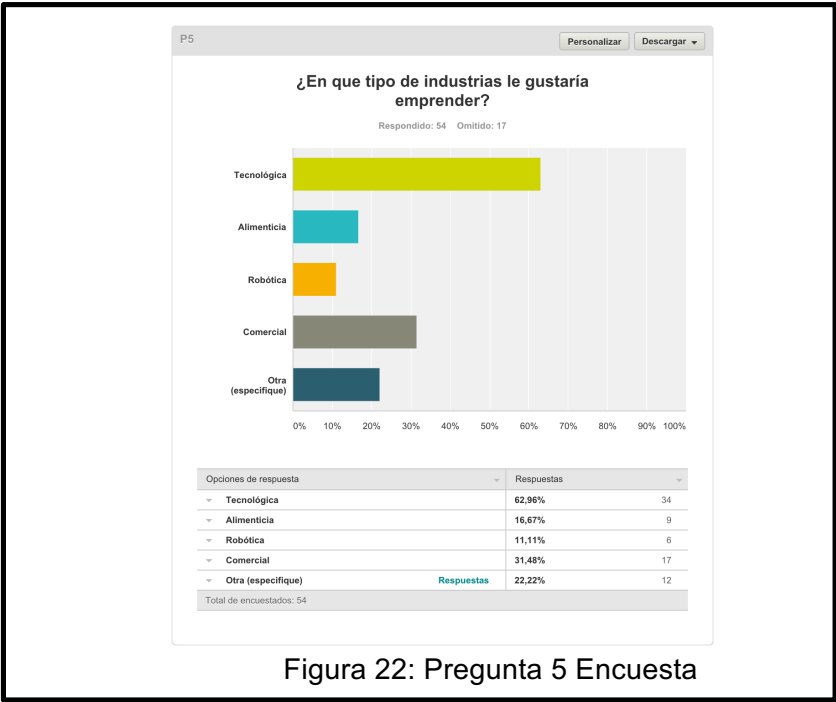


Figura 22: Pregunta 5 Encuesta

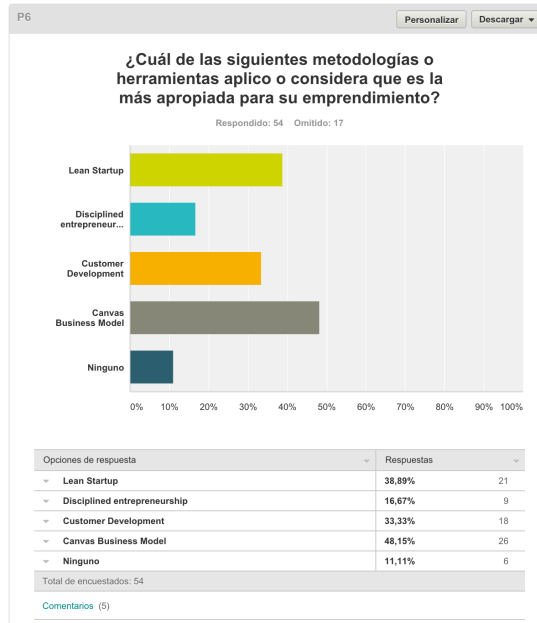


Figura 23: Pregunta 6 Encuesta

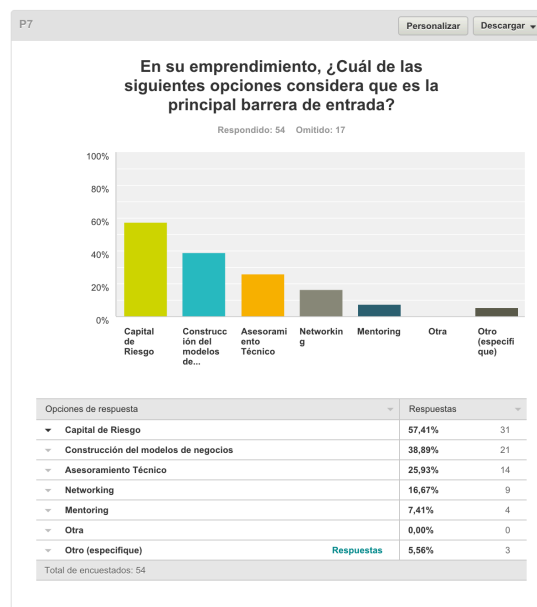


Figura 24: Pregunta 7 Encuesta

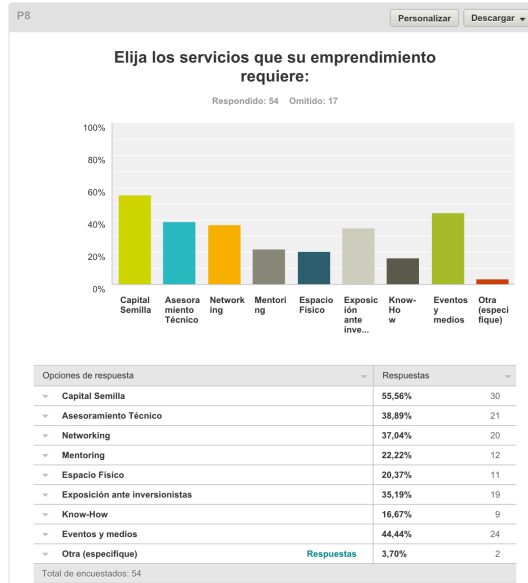


Figura 25: Pregunta 8 Encuesta

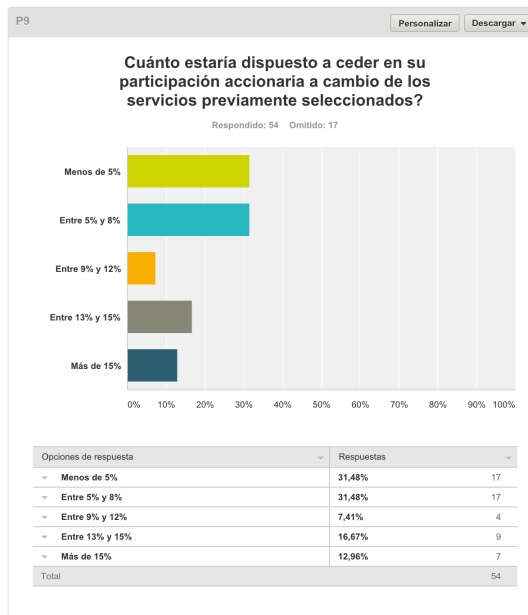


Figura 26: Pregunta 9 Encuesta

Anexo 11 – Plan de Marketing

Para el plan de marketing a desarrollar se detalla a continuación los temas a tratar cada mes en las redes sociales como es Facebook, twitter y el Mailing generado a nuestra base de datos. Los trípticos o materiales publicitarios se entregan cada mes por cada evento realizado o que se invite a participar.

Tabla 19: Plan de marketing anual

| | Facebook | Twitter | Trípticos | Mailing |
|--------|---|--------------------------------------|------------------|---------------------|
| Mes 1 | Cursos y talleres | Noticias de Innovación | X | Información General |
| Mes 2 | Nuevos programas de emprendimiento | Noticias de Emprendimiento | X | Evento 1 |
| Mes 3 | Convocatoria nuevos emprendimientos | Retweet Mentores | X | Información General |
| Mes 4 | Compartir Consejos | Retweet a famosos de emprendimiento | X | Evento 2 |
| Mes 5 | Invitación Evento Magno | Consejos para emprender | X | Información General |
| Mes 6 | Nuevos sitios de apoyo | Posteo fotos Evento | X | Evento 3 |
| Mes 7 | Concursos Nacionales | Agradecimiento a socios estratégicos | X | Información General |
| Mes 8 | Nuevos programas de emprendimiento | Mención de las nuevas Startups | X | Evento 4 |
| Mes 9 | Invitación grupos del ecosistema | Noticias Emprendimiento | X | Información General |
| Mes 10 | Segunda convocatoria nuevos emprendimientos | Noticias Innovación | X | Evento 5 |
| Mes 11 | Concursos Internacionales | Frases de mentores | X | Información General |
| Mes 12 | | | X | Evento 6 |

Tabla 20: Costos del plan de marketing

| Costos de promoción: | | Anual | | |
|------------------------|-----------------|---------------|--------------|--------------------|
| Detalle | Unidades | Medida | Costo | Costo Total |
| Facebook | 12 | Meses | \$50 | \$600 |
| Twitter | 12 | Meses | \$30 | \$360 |
| Diseño Gráfico | 1 | Anual | 1200 | \$1200 |
| Diseño Digital | 1 | Anual | 500 | \$500 |
| Material Físico | 1 | Anual | 500 | \$500 |
| Material Impreso | 1 | Anual | 250 | \$250 |
| Stand | 1 | Anual | 750 | \$750 |
| Inversión Total | | | | \$4.160,00 |

Anexo 12 – Flujo de caja proyectado Anual/Mensual

A continuación el flujo de caja proyectado del proyecto donde se presenta los ingresos a base de los talleres generados y la diferencia de con los gastos que estos generan. Sin embargo, se tiene el ingreso generado por las Startups y al tener un modelo de sociedad con un porcentaje accionario, se estima que los primeros 2 años el emprendimiento reinvierta sus ingresos y empiece a repartir utilidad a partir del 3er año, teniendo en cuenta que de los 8 proyectos incubados por año, solo 1 se convierte exitoso y la mayoría quiebran al no funcionar el modelo.

Para el 4to y 5to año se espera que los proyectos exitosos se internacionalicen y puedan generar ingresos suficientes que cubran los gastos generados al principio de los años. Es por eso, que los ingresos dentro del flujo de caja proyectado tienen un crecimiento exponencial. No tomamos en cuenta que incluso se pueden vender acciones y generar mayor número de ingresos.

Tabla 21: Flujo de caja proyectado

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | |
|---|----------------------|---------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ITEMS | Ingresos Aproximados | Detalle | | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | |
| Evento 1 | \$15.000,00 | | \$15.000,00 | \$15.000,00 | \$15.000,00 | \$15.000,00 | \$15.000,00 |
| Evento 2 | \$30.000,00 | | \$30.000,00 | \$30.000,00 | \$30.000,00 | \$30.000,00 | \$30.000,00 |
| Talleres: | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$17.500,00 | | \$17.500,00 | \$17.500,00 | \$17.500,00 | \$17.500,00 | \$17.500,00 |
| Desing Thinking | \$3.500,00 | | \$10.500,00 | \$10.500,00 | \$14.000,00 | \$14.000,00 | \$17.500,00 |
| Otros | \$2.500,00 | | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$15.000,00 | | \$15.000,00 | \$15.000,00 | \$30.000,00 | \$30.000,00 | \$30.000,00 |
| Licencia Younoodle | \$3.500,00 | | \$3.500,00 | \$7.000,00 | \$10.500,00 | \$14.000,00 | \$14.000,00 |
| Comisión por Comercialización | \$3.000,00 | | \$3.000,00 | \$3.000,00 | \$3.000,00 | \$3.000,00 | \$3.000,00 |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | |
| Startups | \$200,00 | | \$800,00 | \$2.400,00 | \$2.400,00 | \$2.400,00 | \$2.400,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$35.000,00 | | \$- | \$35.000,00 | \$- | \$35.000,00 | \$- |
| Ingresos Startups | | | | | | | |
| Ingresos Startups 1er Año | 1er Año | | \$- | \$- | \$27.343,75 | \$118.437,50 | \$403.750,00 |
| Ingresos Startups 2do Año | 2do Año | | \$- | \$- | \$- | \$27.187,50 | \$119.062,50 |
| Ingresos Startups 3er Año | 3er Año | | \$- | \$- | \$- | \$- | \$27.187,50 |
| TOTAL INGRESOS | | | \$100.300,00 | \$140.400,00 | \$154.743,75 | \$311.525,00 | \$684.400,00 |
| GASTO DE VENTAS | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | |
| Evento 1 | \$5.000,00 | | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$5.000,00 |
| Evento 2 | \$10.000,00 | | \$10.000,00 | \$10.000,00 | \$10.000,00 | \$10.000,00 | \$10.000,00 |
| Talleres: | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$8.500,00 | | \$8.500,00 | \$8.500,00 | \$8.500,00 | \$8.500,00 | \$8.500,00 |

| | | | | | | | |
|--|------------|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Desing Thinking | \$650,00 | | \$1.950,00 | \$1.950,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$3.250,00 |
| Otros | \$500,00 | Materiales | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$6.000,00 | | \$6.000,00 | \$6.000,00 | \$12.000,00 | \$12.000,00 | \$12.000,00 |
| Licencia Younoodle | \$2.500,00 | | \$5.000,00 | \$5.000,00 | \$7.500,00 | \$10.000,00 | \$10.000,00 |
| Comisión por Comercialización | \$- | | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | |
| Startups | \$- | | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$8.000,00 | | \$- | \$8.000,00 | \$- | \$8.000,00 | \$- |
| Trabajos por Freelance | \$1.000,00 | Valor Fijo Anual | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 | \$1.000,00 |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$300,00 | Valor Fijo Anual | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 |
| Material Publicitario | \$3.200,00 | Valor Fijo Anual | \$- | \$- | \$- | \$- | \$- |
| Suministros oficina | \$300,00 | Valor Fijo Anual | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 |
| Arriendo | \$2.000,00 | Valor Fijo Mensual | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 |
| Nivel permanente de caja Chica | \$80,00 | Valor Fijo Mensual | \$1.200,00 | \$1.200,00 | \$1.200,00 | \$1.200,00 | \$1.200,00 |
| Redes Sociales Promoción | \$80,00 | Valor Fijo Mensual | \$960,00 | \$960,00 | \$960,00 | \$960,00 | \$960,00 |
| TOTAL GASTOS | | | \$65.210,00 | \$73.210,00 | \$74.360,00 | \$84.860,00 | \$77.510,00 |

El cuadro siguiente pone el ejemplo de la utilidad neta generada por los emprendimientos a partir del 3er año y promedia según los emprendimientos con ganancias altas, medias o perdidas para representar un valor en el estado de flujo.

Tabla 22: Utilidad neta por emprendimiento

| UTILIDAD NETA POR EMPRENDIMIENTO | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ingresos Startups Utilidad Neta | Utilidad Neta Año 1 | Utilidad Neta Año 2 | Utilidad Neta Año 3 |
| Startup 1 (año 1) | \$800.000,00 | \$3.500.000,00 | \$12.000.000,00 |
| Startup 2 (año 1) | \$50.000,00 | \$230.000,00 | \$800.000,00 |
| Startup 3 (año 1) | \$10.000,00 | \$50.000,00 | \$120.000,00 |
| Startup 4 (año 1) | \$- | \$- | \$- |
| Startup 5 (año 1) | \$- | \$- | \$- |
| Startup 6 (año 1) | \$15.000,00 | \$10.000,00 | \$- |
| Startup 7 (año 1) | \$- | \$- | \$- |
| Startup 8 (año 1) | \$- | \$- | \$- |
| Startup 1 (año 2) | | \$800.000,00 | \$3.500.000,00 |
| Startup 2 (año 2) | | \$50.000,00 | \$230.000,00 |
| Startup 3 (año 2) | | \$10.000,00 | \$50.000,00 |
| Startup 4 (año 2) | | \$- | \$- |
| Startup 5 (año 2) | | \$- | \$- |
| Startup 6 (año 2) | | \$10.000,00 | \$30.000,00 |
| Startup 7 (año 2) | | \$- | \$- |
| Startup 8 (año 2) | | \$- | \$- |
| Startup 1 (año 3) | | | \$800.000,00 |
| Startup 2 (año 3) | | | \$50.000,00 |
| Startup 3 (año 3) | | | \$10.000,00 |

| | | | |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Startup 4 (año 3) | | | \$- |
| Startup 5 (año 3) | | | \$- |
| Startup 6 (año 3) | | | \$10.000,00 |
| Startup 7 (año 3) | | | \$- |
| Startup 8 (año 3) | | | \$- |
| Total utilidad por año | \$875.000,00 | \$4.660.000,00 | \$17.600.000,00 |
| UTILIDAD NETA POR EMPRENDIMIENTO PROMEDIO | | | |
| Ingresos Startups Utilidad Neta | Utilidad Neta Año 1 | Utilidad Neta Año 2 | Utilidad Neta Año 3 |
| Startup 1 (año 1) | \$ 109.375,00 | \$ 473.750,00 | \$ 1.615.000,00 |
| Startup 2 (año 1) | | | |
| Startup 3 (año 1) | | | |
| Startup 4 (año 1) | | | |
| Startup 5 (año 1) | | | |
| Startup 6 (año 1) | | | |
| Startup 7 (año 1) | | | |
| Startup 8 (año 1) | | | |
| Startup 1 (año 2) | | \$ 108.750,00 | \$ 476.250,00 |
| Startup 2 (año 2) | | | |
| Startup 3 (año 2) | | | |
| Startup 4 (año 2) | | | |
| Startup 5 (año 2) | | | |
| Startup 6 (año 2) | | | |
| Startup 7 (año 2) | | | |
| Startup 8 (año 2) | | | |
| Startup 1 (año 3) | | | \$ 108.750,00 |
| Startup 2 (año 3) | | | |
| Startup 3 (año 3) | | | |
| Startup 4 (año 3) | | | |
| Startup 5 (año 3) | | | |
| Startup 6 (año 3) | | | |
| Startup 7 (año 3) | | | |
| Startup 8 (año 3) | | | |
| Total utilidad por año | \$109.375,00 | \$582.500,00 | \$2.200.000,00 |

Anexo 11 – Nómina y Sueldos

Tabla 23: Nómina

| Cargo | Sueldo (mensual) | Contratación (Años) | Clasificación | Cargo | Sueldo (mensual) | Contratación (Años) |
|---------------------------------------|------------------|---------------------|---------------|---------------------------------------|------------------|---------------------|
| Gerente General | 2.000,00 | Indefinido | GASTO | Gerente General | \$2.700,00 | Indefinido |
| Coordinador de Operaciones | 900,00 | Indefinido | GASTO | Coordinador de Operaciones | \$1.215,00 | Indefinido |
| Coordinador Comercial | 900,00 | Indefinido | GASTO | Coordinador Comercial | \$1.215,00 | Indefinido |
| Coordinador Financiero | 800,00 | 3 a 5 | GASTO | Coordinador Financiero | \$1.080,00 | 3 a 5 |
| Coordinador de Relaciones e Inversión | 800,00 | 4 a 5 | GASTO | Coordinador de Relaciones e Inversión | \$1.080,00 | 4 a 5 |

Tabla 24: Presupuesto Gerente General

| Gerente General | PERIODO | Inicial | Años | | | | |
|-----------------|--------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| | <i>Incremento Sueldo</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Gerente General | | | | | | |
| | Sueldo | \$2.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 | \$24.000,00 |
| \$ 24.000,00 | Décimo Tercero | | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 |
| \$ 340,00 | Décimo Cuarto | | \$226,67 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 |
| 8,33% | Fondos de Reserva | | \$- | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 |
| 12,15% | Aportes al IESS Patronal | | \$2.916,00 | \$2.916,00 | \$2.916,00 | \$2.916,00 | \$2.916,00 |
| 9,45% | Aportes al IESS Personal | | \$2.268,00 | \$2.268,00 | \$2.268,00 | \$2.268,00 | \$2.268,00 |
| 8,33% | Provisión DecTer | | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 | \$2.000,00 |
| \$ 28,33 | Provisión DecCuar | | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 |
| | Gastos Sueldos | | \$29.256,00 | \$31.256,00 | \$31.256,00 | \$31.256,00 | \$31.256,00 |
| | Pago Empleado | | \$23.958,67 | \$24.072,00 | \$24.072,00 | \$24.072,00 | \$24.072,00 |
| | Pago IESS | | \$5.184,00 | \$7.184,00 | \$7.184,00 | \$7.184,00 | \$7.184,00 |
| | CxP Empleados Período | | \$113,33 | \$- | \$- | \$- | \$- |
| | CxP Acumuladas | | \$12.076,67 | \$12.870,00 | \$12.870,00 | \$12.870,00 | \$12.870,00 |

Tabla 25: Presupuesto Coordinador de Operaciones

| Coordinador de Operaciones | PERIODO | Inicial | Años | | | | |
|----------------------------|-----------------------------------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| | <i>Incremento Sueldo</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Coordinador de Operaciones | | | | | | |
| | Sueldo | \$900,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 |
| \$ 10.800,00 | Décimo Tercero | | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 |
| \$ 340,00 | Décimo Cuarto | | \$226,67 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 |
| 8,33% | Fondos de Reserva | | \$- | \$900,00 | \$- | \$900,00 | \$900,00 |
| 12,15% | Aportes al IESS Patronal | | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 |
| 9,45% | Aportes al IESS Personal | | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 |
| 8,33% | Provisión DecTer | | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 |
| \$ 28,33 | Provisión DecCuar | | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 |
| | Gastos Sueldos | | \$13.352,20 | \$14.252,20 | \$13.352,20 | \$14.252,20 | \$14.252,20 |
| | Pago Empleado | | \$10.906,07 | \$11.019,40 | \$11.019,40 | \$11.019,40 | \$11.019,40 |
| | Pago IESS | | \$2.332,80 | \$3.232,80 | \$2.332,80 | \$3.232,80 | \$3.232,80 |
| | CxP Empleados Período | | \$113,33 | \$- | \$- | \$- | \$- |
| | CxP Acumuladas | | \$6.026,67 | \$6.820,00 | \$6.820,00 | \$6.820,00 | \$6.820,00 |

Tabla 26: Presupuesto Coordinador de Comercial

| Coordinador Comercial | PERIODO | Inicial | Años | | | | |
|-----------------------|------------------------------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| | <i>Incremento Sueldo</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Coordinador Comercial | | | | | | |
| | Sueldo | \$900,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 | \$10.800,00 |
| \$ 10.800,00 | Décimo Tercero | | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 |
| \$ 340,00 | Décimo Cuarto | | \$226,67 | \$226,67 | \$226,67 | \$226,67 | \$226,67 |
| 8,33% | Fondos de Reserva | | \$- | \$75,00 | \$150,00 | \$225,00 | \$300,00 |
| 12,15% | Aportes al IESS Patronal | | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 | \$1.312,20 |
| 9,45% | Aportes al IESS Personal | | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 | \$1.020,60 |
| 8,33% | Provisión DecTer | | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 | \$900,00 |
| \$ 28,33 | Provisión DecCuar | | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 | \$340,00 |
| | Gastos Sueldos | | \$13.352,20 | \$13.427,20 | \$13.502,20 | \$13.577,20 | \$13.652,20 |
| | Pago Empleado | | \$10.906,07 | \$10.906,07 | \$10.906,07 | \$10.906,07 | \$10.906,07 |
| | Pago IESS | | \$2.332,80 | \$2.407,80 | \$2.482,80 | \$2.557,80 | \$2.632,80 |
| | CxP Empleados Período | | \$113,33 | \$113,33 | \$113,33 | \$113,33 | \$113,33 |
| | CxP Acumuladas | | \$6.026,67 | \$6.140,00 | \$6.253,33 | \$6.366,67 | \$6.480,00 |

Tabla 27: Presupuesto Coordinador Financiero

| Coordinador Financiero | PERIODO | Inicial | Años | | | | |
|------------------------|-------------------------------|----------|-------|-------|-------|-------------|-------------|
| | | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| | <i>Incremento Sueldo</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Coordinador Financiero | | | | | | |
| | Sueldo | \$800,00 | \$- | \$- | \$- | \$9.600,00 | \$9.600,00 |
| \$ - | Décimo Tercero | | \$- | | | \$800,00 | \$800,00 |
| \$ 340,00 | Décimo Cuarto | | \$- | | | \$226,67 | \$226,67 |
| 8,33% | Fondos de Reserva | | \$- | | | \$800,00 | \$800,00 |
| 12,15% | Aportes al IESS Patronal | | \$- | \$ - | \$ - | \$1.166,40 | \$1.166,40 |
| 9,45% | Aportes al IESS Personal | | \$- | \$ - | \$ - | \$907,20 | \$907,20 |
| 8,33% | Provisión DecTer | | \$- | \$ - | \$ - | \$800,00 | \$800,00 |
| \$ 28,33 | Provisión DecCuar | | \$- | \$ - | \$ - | \$340,00 | \$340,00 |
| | Gastos Sueldos | | \$- | \$ - | \$ - | \$12.706,40 | \$12.706,40 |
| | Pago Empleado | | \$- | \$ - | \$ - | \$9.719,47 | \$9.719,47 |
| | Pago IESS | | \$- | \$ - | \$ - | \$2.873,60 | \$2.873,60 |
| | CxP Empleados Período | | \$- | \$ - | \$ - | \$113,33 | \$113,33 |
| | CxP Acumuladas | | \$- | \$ - | \$ - | \$5.476,67 | \$5.590,00 |

Tabla 28: Presupuesto Coordinador de Relaciones e inversión

| Coordinador de Relaciones e Inversión | PERIODO | Inicial | Año 1 | | | | |
|---------------------------------------|--|----------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| | | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| | <i>Incremento Sueldo</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Coordinador de Relaciones e Inversión | | | | | | |
| | Sueldo | \$800,00 | \$- | \$- | \$- | \$- | \$9.600,00 |
| \$ - | Décimo Tercero | | | | | | \$800,00 |
| \$ 340,00 | Décimo Cuarto | | | | | | \$226,67 |
| 8,33% | Fondos de Reserva | | | | | | \$800,00 |
| 12,15% | Aportes al IESS Patronal | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$1.166,40 |
| 9,45% | Aportes al IESS Personal | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$907,20 |
| 8,33% | Provisión DecTer | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$800,00 |
| \$ 28,33 | Provisión DecCuar | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$340,00 |
| | Gastos Sueldos | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$12.706,40 |
| | Pago Empleado | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$9.719,47 |
| | Pago IESS | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$2.873,60 |
| | CxP Empleados Período | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$113,33 |
| | CxP Acumuladas | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$5.476,67 |

Tabla 29: Resumen de Sueldos

| RESUMEN DE SUELDOS | | | | | | |
|--------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Gastos Sueldos Operacionales | \$55.960,40 | \$58.935,40 | \$58.110,40 | \$71.791,80 | \$84.573,20 |
| | TOTAL GASTO SUELDOS | \$55.960,40 | \$58.935,40 | \$58.110,40 | \$71.791,80 | \$84.573,20 |
| | Cuentas por pagar sueldos | \$24.130,00 | \$25.830,00 | \$25.943,33 | \$31.533,33 | \$37.236,67 |

Anexo 12 – Ingresos por ventas

Tabla 30: Ingreso por ventas año 1

| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|---------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|
| MES | Detalle | 1er AÑO | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre |
| PRESUPUESTO DE VENTAS TALLERES | | | | | | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 |
| Otros | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 |
| Comisión por Comercialización | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ 200,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ 35.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ 3.500,00 | \$ 15.000,00 | \$ 3.500,00 | \$ 17.500,00 | \$ 2.500,00 | \$ 3.500,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 |
| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ 3.500,00 | \$ 15.000,00 | \$ 3.500,00 | \$ 17.500,00 | \$ 2.500,00 | \$ 3.500,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 |

Tabla 31: Ingreso por ventas año 2

| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| MES | Detalle | 2do AÑO | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre |
| PRESUPUESTO DE VENTAS TALLERES | | | | | | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 |
| Otros | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 35.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ 200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 15.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 17.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 38.700,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.700,00 |
| Cantidad proyectada de ventas | | \$ 200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 15.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 17.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 38.700,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 |
| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 15.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 17.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 38.700,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 |

Tabla 32: Ingreso por ventas año 3

| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-----------|
| MES | 3er AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PRESUPUESTO DE VENTAS TALLERES | | | | | | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Otros | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ 3.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 15.200,00 | \$ 7.200,00 | \$ 17.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 7.200,00 | \$ 200,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| MES | 3er AÑO | | | | | | | | | | | |
| Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| PRESUPUESTO DE INGRESOS UTILIDAD S | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups 1er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 27.343,75 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 2do Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 3er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 27.343,75 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | \$ 3.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 42.543,75 | \$ 7.200,00 | \$ 17.700,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.200,00 | \$ 30.200,00 | \$ 7.200,00 | \$ 200,00 |

Tabla 33: Ingreso por ventas año 4

| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|--------------|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-----------|
| MES | 4to AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PRESUPUESTO DE VENTAS TALLERES | | | | | | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Otros | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 35.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ 3.700,00 | \$ 6.200,00 | \$ 200,00 | \$ 18.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 21.200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 38.700,00 | \$ 6.700,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 200,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| MES | 4to AÑO | | | | | | | | | | | |
| Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| PRESUPUESTO DE INGRESOS UTILIDAD S | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups 1er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 118.437,50 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 2do Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 27.187,50 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 3er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 145.625,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | \$ 3.700,00 | \$ 6.200,00 | \$ 200,00 | \$ 164.325,00 | \$ 3.700,00 | \$ 21.200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 38.700,00 | \$ 6.700,00 | \$ 30.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 200,00 |

Tabla 34: Ingreso por ventas año 5

| INGRESOS POR VENTAS | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|--------------|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| MES | 5to AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| PRESUPUESTO DE VENTAS TALLERES | | | | | | | | | | | | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 30.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 17.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 |
| Otros | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 15.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 3.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 3.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ 3.700,00 | \$ 6.200,00 | \$ 200,00 | \$ 18.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 21.200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 33.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.700,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| MES | 5to AÑO | | | | | | | | | | | |
| Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| PRESUPUESTO DE INGRESOS UTILIDAD S | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos Startups 1er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 403.750,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 2do Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 119.062,50 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Ingresos Startups 3er Año | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 27.187,50 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Cantidad proyectada de ventas | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 550.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | \$ 3.700,00 | \$ 6.200,00 | \$ 200,00 | \$ 568.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 21.200,00 | \$ 2.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.700,00 | \$ 33.200,00 | \$ 3.700,00 | \$ 3.700,00 |

Anexo 13 – Gastos Generales

Tabla 35: Gastos año 1

| | Inicial | 1er AÑO | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | - | - | 2.500,00 | 3.500,00 | 15.000,00 | 3.500,00 | 17.500,00 | 2.500,00 | 3.500,00 | 3.200,00 | 30.200,00 | 3.700,00 | 3.700,00 | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | Inicial | 1er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ 5.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Evento 2 | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ - | \$ - | |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Desing Thinking | \$ | - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | |
| Otros | \$ | - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ | - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Licencia Younoodle | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | |
| Comisión por Comercialización | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| GASTOS TALLERES | | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | - | \$ 500,00 | \$ 6.650,00 | \$ 5.000,00 | \$ 2.500,00 | \$ 8.500,00 | \$ 500,00 | \$ 650,00 | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ 2.500,00 | \$ 650,00 | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | Inicial | 1er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| Trabajos por Freelance | \$ | 1.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$ | 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Material Publicitario | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Suministros oficina | \$ | 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Arriendo | \$ | 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | |
| Nivel permanente de caja Chica | \$ | 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | |
| Redes Sociales Promoción | \$ | 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | 3.780,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | Inicial | 1er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| TOTAL GASTOS | | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | - | \$ 3.780,00 | \$ 2.680,00 | \$ 8.830,00 | \$ 7.180,00 | \$ 4.680,00 | \$ 10.680,00 | \$ 2.680,00 | \$ 2.830,00 | \$ 2.180,00 | \$ 12.180,00 | \$ 4.680,00 | \$ 2.830,00 |

Tabla 36: Gastos año 2

| | 2do AÑO | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | 200,00 | 2.700,00 | 3.700,00 | 15.200,00 | 3.700,00 | 17.700,00 | 2.700,00 | 38.700,00 | 3.200,00 | 30.200,00 | 3.700,00 | 3.700,00 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | 2do AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ | - | \$ - | \$ 5.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Evento 2 | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ - | \$ - | |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Desing Thinking | \$ | - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | |
| Otros | \$ | - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ | - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Licencia Younoodle | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | |
| Comisión por Comercialización | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| GASTOS TALLERES | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | - | \$ 500,00 | \$ 6.650,00 | \$ 5.000,00 | \$ 2.500,00 | \$ 8.500,00 | \$ 500,00 | \$ 8.650,00 | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ 2.500,00 | \$ 650,00 |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | 2do AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| Trabajos por Freelance | \$ | 1.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$ | 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Material Publicitario | \$ | - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Suministros oficina | \$ | 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| Arriendo | \$ | 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | |
| Nivel permanente de caja Chica | \$ | 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | |
| Redes Sociales Promoción | \$ | 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | 3.780,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | \$ 2.180,00 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | 2do AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | |
| TOTAL GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
| | \$ | 3.780,00 | \$ 2.680,00 | \$ 8.830,00 | \$ 7.180,00 | \$ 4.680,00 | \$ 10.680,00 | \$ 2.680,00 | \$ 10.830,00 | \$ 2.180,00 | \$ 12.180,00 | \$ 4.680,00 | \$ 2.830,00 |

Tabla 37: Gastos año 3

| 3er AÑO | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | 3.700,00 | 2.700,00 | 3.700,00 | 42.543,75 | 7.200,00 | 17.700,00 | 2.700,00 | 3.700,00 | 3.200,00 | 30.200,00 | 7.200,00 | 200,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| 3er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 5.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - |
| Otros | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| GASTOS TALLERES | 2.500,00 | 500,00 | 6.650,00 | 5.000,00 | 3.150,00 | 8.500,00 | 500,00 | 6.650,00 | - | 10.000,00 | 3.150,00 | - |
| | | | | | | | | | | | | |
| 3er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Trabajos por Freelance | 1.000,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Material Publicitario | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Suministros oficina | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| Nivel permanente de caja Chica | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Redes Sociales Promoción | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 |
| GASTOS OPERACIONALES | 3.780,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| 3er AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL GASTOS | 6.280,00 | 2.680,00 | 8.830,00 | 7.180,00 | 5.330,00 | 10.680,00 | 2.680,00 | 8.830,00 | 2.180,00 | 12.180,00 | 5.330,00 | 2.180,00 |

Tabla 38: Gastos año 4

| 4to AÑO | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | 3.700,00 | 6.200,00 | 200,00 | 164.325,00 | 3.700,00 | 21.200,00 | 2.700,00 | 38.700,00 | 6.700,00 | 30.200,00 | 3.700,00 | 200,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| 4to AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 5.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ - |
| Otros | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Younoodle | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| GASTOS TALLERES | 2.500,00 | 1.150,00 | 6.000,00 | 5.650,00 | 2.500,00 | 9.150,00 | 500,00 | 16.500,00 | 650,00 | 10.000,00 | 2.500,00 | - |
| | | | | | | | | | | | | |
| 4to AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Trabajos por Freelance | 1.000,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Material Publicitario | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Suministros oficina | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| Nivel permanente de caja Chica | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Redes Sociales Promoción | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 |
| GASTOS OPERACIONALES | 3.780,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 |
| | | | | | | | | | | | | |
| 4to AÑO | | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL GASTOS | 6.280,00 | 3.330,00 | 8.180,00 | 7.830,00 | 4.680,00 | 11.330,00 | 2.680,00 | 18.680,00 | 2.830,00 | 12.180,00 | 4.680,00 | 2.180,00 |

Tabla 39: Gastos año 5

| | Sto AÑO | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL INGRESOS VENTAS | 3.700,00 | 6.200,00 | 200,00 | 568.700,00 | 3.700,00 | 21.200,00 | 2.700,00 | 3.700,00 | 3.700,00 | 33.200,00 | 3.700,00 | 3.700,00 |
| | Sto AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Eventos: | | | | | | | | | | | | |
| Evento 1 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 5.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Evento 2 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 10.000,00 | \$ - | \$ - |
| Talleres: | | | | | | | | | | | | |
| Bootcamps Startup Essentials X10 (3 Días) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 8.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desing Thinking | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 | \$ - | \$ - | \$ 650,00 |
| Otros | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Plataformas tecnológicas: | | | | | | | | | | | | |
| Plataforma Personalizada | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 6.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Licencia Youoodle | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - | \$ - | \$ 2.500,00 | \$ - |
| Comisión por Comercialización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo Mensual Startups | | | | | | | | | | | | |
| Startups | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Consultoría del modelo de Negocio | | | | | | | | | | | | |
| Consultoría y Asesoramiento | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| GASTOS TALLERES | 2.500,00 | 1.150,00 | 6.000,00 | 5.650,00 | 2.500,00 | 9.150,00 | 500,00 | 8.500,00 | 650,00 | 10.000,00 | 2.500,00 | 650,00 |
| | Sto AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Trabajos por Freelance | 1.000,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Servicios Legales y Modelos de Contrato | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Material Publicitario | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Suministros oficina | \$ 300,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Arriendo | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| Nivel permanente de caja Chica | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Redes Sociales Promoción | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 | \$ 80,00 |
| GASTOS OPERACIONALES | 3.780,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 | 2.180,00 |
| | Sto AÑO | | | | | | | | | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL GASTOS | 6.280,00 | 3.330,00 | 8.180,00 | 7.830,00 | 4.680,00 | 11.330,00 | 2.680,00 | 10.680,00 | 2.830,00 | 12.180,00 | 4.680,00 | 2.830,00 |

Anexo 14 – Estado de situación financiera proyectado

Tabla 40: Estado de situación financiera proyectado anual

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO | | | | | | |
|---|------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| | - | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ACTIVOS | 60.000,00 | 51.759,60 | 46.569,20 | 38.992,55 | 168.667,42 | 624.799,42 |
| Corrientes | 60.000,00 | 51.759,60 | 46.569,20 | 38.992,55 | 168.667,42 | 624.799,42 |
| Efectivo | 60.000,00 | 51.759,60 | 46.569,20 | 38.992,55 | 168.667,42 | 624.799,42 |
| Cuentas por Cobrar | - | - | - | - | - | - |
| Inventarios Prod. Terminados | - | - | - | - | - | - |
| Inventarios Materia Prima | - | - | - | - | - | - |
| Inventarios Sum. Fabricación | - | - | - | - | - | - |
| No Corrientes | - | - | - | - | - | - |
| Propiedad, Planta y Equipo | - | - | - | - | - | - |
| Depreciación acumulada | - | - | - | - | - | - |
| Intangibles | - | - | - | - | - | - |
| Amortización acumulada | - | - | - | - | - | - |
| PASIVOS | - | 24.130,00 | 26.510,00 | 26.510,00 | 73.841,46 | 203.965,23 |
| Corrientes | - | 24.130,00 | 26.510,00 | 26.510,00 | 73.841,46 | 203.965,23 |
| Cuentas por pagar proveedores | - | - | - | - | - | - |
| Sueldos por pagar | - | 24.130,00 | 26.510,00 | 26.510,00 | 31.986,67 | 38.256,67 |
| Impuestos por pagar | - | - | - | - | 41.854,79 | 165.708,56 |
| No Corrientes | - | - | - | - | - | - |
| Deuda a largo plazo | - | - | - | - | - | - |
| PATRIMONIO | 60.000,00 | 27.629,60 | 52.429,60 | 52.423,35 | 142.343,41 | 386.008,24 |
| Capital | 60.000,00 | 60.000,00 | 60.000,00 | 60.000,00 | 60.000,00 | 60.000,00 |
| Utilidades retenidas | - | (32.370,40) | (7.570,40) | (7.576,65) | 82.343,41 | 326.008,24 |
| Comprobación | - | - | (32.370,40) | (39.940,80) | (47.517,45) | 34.825,96 |
| Valoración Empresa | 60.000,00 | 51.759,60 | 78.939,60 | 78.933,35 | 216.184,87 | 589.973,47 |
| Estructura de Capital | | | | | | |
| Años | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Estructura de Capital | | | | | | |
| Deuda | 0,00% | 46,62% | 33,58% | 33,59% | 34,16% | 34,57% |
| Capital | 100,00% | 53,38% | 66,42% | 66,41% | 65,84% | 65,43% |

Anexo 15 – Estado de flujos de efectivo proyectados

Tabla 40: Estado de flujos de efectivo proyectados anual

| ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADO | | | | | | |
|---|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Actividades Operacionales | \$ - | -\$ 8.240,40 | -\$ 5.190,40 | -\$ 7.576,65 | \$ 129.674,87 | \$ 456.132,01 |
| Utilidad Neta | \$ - | -\$ 32.370,40 | -\$ 7.570,40 | -\$ 7.576,65 | \$ 82.343,41 | \$ 326.008,24 |
| Depreciaciones y amortización | | | | | | |
| + Depreciación | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| + Amortización | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Δ CxC | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Δ Inventario PT | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Δ Inventario MP | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Δ Inventario SF | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| + Δ CxP PROVEEDORES | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| + Δ Sueldos por pagar | \$ - | \$ 24.130,00 | \$ 2.380,00 | \$ - | \$ 5.476,67 | \$ 6.270,00 |
| + Δ Impuestos | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 41.854,79 | \$ 123.853,77 |
| Actividades de Inversión | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Adquisición PPE y intangibles | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Actividades de Financiamiento | \$ 60.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| + Δ Deuda Largo Plazo | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| - Pago de dividendos | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| + Δ Capital | \$ 60.000,00 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| INCREMENTO NETO EN EFECTIVO | \$ 60.000,00 | -\$ 8.240,40 | -\$ 5.190,40 | -\$ 7.576,65 | \$ 129.674,87 | \$ 456.132,01 |
| EFECTIVO PRINCIPIOS DE PERIODO | \$ - | \$ 60.000,00 | \$ 51.759,60 | \$ 46.569,20 | \$ 38.992,55 | \$ 168.667,42 |
| TOTAL EFECTIVO FINAL DE PERÍODO | \$ 60.000,00 | \$ 51.759,60 | \$ 46.569,20 | \$ 38.992,55 | \$ 168.667,42 | \$ 624.799,42 |

Anexo 16 – Ejercicio de valorización de acciones de una startup (simulación)

A continuación, se presenta un ejemplo de inversión dentro de un proyecto para simular el potencial en la valorización que se puede generar. El ejercicio cuenta con los accionistas y los fondos los cuales invierten en el proyecto según el precio de acción en el momento de ingreso.

Tabla 41: Valorización acciones Startup 1

| | Ene-11 | Ago-11 | Feb-13 | Nov-13 | TOTAL | | Ene-15 | |
|---------------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------|------------|---------|------------------------|---------|
| Inversionistas | Inicio | Capital Semilla | 1ra Ronda | 2da Ronda | # Acciones | % TOTAL | Emisión Acciones Bolsa | % Total |
| Emprendedor 1 | 2.000.000 | | | | 2.000.000 | 18,80% | | 14,66% |
| Emprendedor 2 | 2.000.000 | | | | 2.000.000 | 18,80% | | 14,66% |
| Emprendedor 3 | 2.000.000 | | | | 2.000.000 | 18,80% | | 14,66% |
| Laboratorio de Prototipos | | 664.300 | | | 664.300 | 6,24% | | 4,87% |
| Fondo C.A. 1 | | | 545.674 | 765.433 | 1.311.107 | 12,32% | | 9,61% |
| Fondo C.A. 2 | | | 467.849 | 806.446 | 1.274.295 | 11,98% | | 9,34% |
| Fondo C.A. 3 | | | 345.753 | 976.034 | 1.321.787 | 12,42% | | 9,69% |
| Lanzamiento Bolsa Valores | | | 67.543 | | 67.543 | 0,63% | 3.000.000 | 22,49% |
| Total | 6.000.000 | 664.300 | 1.426.819 | 2.547.913 | 10.639.032 | | 13.639.032 | |
| Precio por Acción | \$0,01 | \$0,11 | \$1,40 | \$5,49 | | | \$10,00 | |

El laboratorio de prototipos el cual apueste al emprendimiento y genere un IPO, puede llegar a tener una valorización por el número de acciones de más de 6.5 millones de dólares.

Tabla 42: Valorización acciones Startup 2

| | N. de acciones | Acumulado | % Fundadores | Precio/acción | Fundadores (\$) |
|---|----------------|------------|-----------------|---------------|-----------------------|
| Fouding | 6.000.000 | 6.000.000 | 100% Fundadores | \$0,01 | \$50.000,00 |
| Series A | 664.300 | 6.664.300 | 90,03% | \$0,11 | \$677.404,79 |
| Series B | 1.426.819 | 8.091.119 | 74,16% | \$1,40 | \$8.410.316,94 |
| Series C | 2.547.913 | 10.639.032 | 56,40% | \$5,49 | \$32.968.158,65 |
| IPO | 3.000.000 | 13.639.032 | 43,99% | \$10,00 | \$60.000.000,00 |
| Valor acciones Laboratorio de Prototipos | | | | | \$6.643.000,00 |

Tabla 43: Valorización acciones Startup 3

| | N. de acciones | Acumulado | Precio/acción | Pre-Money | Fondos Levantados | Post-Money | |
|----------|----------------|------------|---------------|------------------|-------------------|-------------------------|---------------------|
| Fouding | 6.000.000 | 6.000.000 | \$0,01 | | | | |
| Series A | 664.300 | 6.664.300 | \$0,11 | \$677.404,79 | \$75.000,00 | \$752.404,79 | |
| Series B | 1.426.819 | 8.091.119 | \$1,40 | \$9.341.479,19 | \$2.000.000,00 | \$11.341.479,19 | |
| Series C | 2.547.913 | 10.639.032 | \$5,49 | \$44.458.215,80 | \$14.000.000,00 | \$58.458.215,80 | |
| IPO | 3.000.000 | 13.639.032 | \$10,00 | \$106.390.320,00 | \$30.000.000,00 | \$136.390.320,00 | VALOR TOTAL STARTUP |

Tabla 44: Valorización acciones Startup 4

| | N. de acciones | Acumulado | Precio/acción | Inversión | Valor en IPO | Retorno | Retorno X | Duración | TIR |
|----------|----------------|------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------|----------|------|
| Fouding | 6.000.000 | 6.000.000 | \$0,01 | \$50.000,00 | \$60.000.000,00 | 59.950.000,00 | 1.199,00 | 4 | 489% |
| Series A | 664.300 | 6.664.300 | \$0,11 | \$75.000,00 | \$6.643.000,00 | 6.568.000,00 | 87,57 | 3,33 | 284% |
| Series B | 1.426.819 | 8.091.119 | \$1,40 | \$2.000.000,00 | \$14.268.190,00 | 12.268.190,00 | 6,13 | 1,83 | 193% |
| Series C | 2.547.913 | 10.639.032 | \$5,49 | \$14.000.000,00 | \$25.479.130,00 | 11.479.130,00 | 0,82 | 1,17 | 67% |
| IPO | 3.000.000 | 13.639.032 | \$10,00 | \$30.000.000,00 | \$30.000.000,00 | - | - | - | - |