



ESTRUCTURA CURRICULAR DE PROCESO DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS

(Resultados y objetivos de cada etapa)

| | Contenidos obligatorios | | | | | Resultado por fase | Objetivo |
|---|---|--|--|----------------------------------|----------------------------------|--|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| Generando Ideas, impulsando emprendimientos INDUCCIÓN | Crea e innova | Define tu marca | Conoce tu mercado | Organiza tu empresa | Arma tu plan | CANVAS | Promover procesos de fortalecimiento de capacidades y habilidades en los estudiantes-emprendedores para la identificación, validación e implementación de oportunidades de negocio. |
| | Investigación de mercado (consumidor, competidor, proveedor) | Proyección de ventas y estrategias de marketing | Gestión operativa en procesos (productos/servicios) | Análisis de costos | Gestión financiera | PLAN DE NEGOCIOS | Inicio de la creación estructural de la unidad productiva para poder realizar operaciones en el mercado. |
| | Liderazgo | Habilidades Gerenciales | Técnicas de negociación | Comercialización y ventas | Desarrollo organizacional | Constitución y funcionamiento del negocio | Gestión de redes y obtención de capital para producir o expandir su actividad económica. |
| | Graduación de la Incubación | | | | | Presentación de producto/servicio | |
| POST INCUBACIÓN | Monitoreo, asistencia técnica y networking | | | | | Fortalecimiento y operativización | Dar seguimiento a la operatividad, implantación y desarrollo de las unidades productivas. |



ESTRUCTURA CURRICULAR DE PROCESO DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS

(Contenidos obligatorios y optativos)

| Contenidos obligatorios | | | | | OPTATIVAS | | |
|--|---|---|--|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| Generando Ideas, impulsando emprendimientos INDUCCIÓN | Crea e innova | Define tu marca | Organiza tu empresa | Conoce tu mercado | Arma tu plan | Gestión Legal | Notificación Sanitaria |
| PRE INCUBACIÓN | Investigación de mercado (consumidor, competidor, proveedor) | Proyección de ventas y estrategias de marketing | Gestión operativa en procesos (productos/servicios) | Análisis de costos | Gestión financiera | Tributación | Código de barra |
| INCUBACIÓN | Liderazgo | Habilidades Gerenciales | Técnicas de negociación | Comercialización y ventas | Desarrollo organizacional | Búsqueda Fonética-Registro de Marca | Código SIMAR |
| POST INCUBACIÓN | Monitoreo, asistencia técnica y networking | | | | | Networking | Rueda de negocios |
| | | | | | | | Espacios de financiación |



SERVICIOS DE LA INCUBADORA EN CADA ETAPA DEL PROCESO DE INCUBACIÓN



PRE INCUBACIÓN
3 - 12 meses

- TUTORÍA/MENTORÍA
- TALLERES
- ASESORÍA
- CONSULTORÍA
- FORMACIÓN
- ENLACES DE NEGOCIOS

INCUBACIÓN
12 meses

- CREACIÓN/CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA
- TUTORÍA/MENTORÍA
- ASESORÍA
- FORMACIÓN
- ENLACES DE NEGOCIOS (Promotores, inversores, etc.)
- CONTACTOS (NETWORKING)

POST INCUBACIÓN
12 meses

- NUEVOS CLIENTES
- MERCADOS POTENCIALES
- CONTACTOS (NETWORKING)
- INTERNACIONALIZACIÓN

*Soporte y capacitación
PLAN DE NEGOCIOS*

Desarrollo de capacidades, habilidades y estrategias para la operación de una empresa

*Fortalecimiento y operativización.
Monitoreo de supervivencia de la empresa*



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
DIRECCIÓN DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO “INNOVA UTM”
Crea, transforma y emprende



MAPA DE PROCESOS

