



23. PREMIOS

MANUEL LABORDE WERLINDEN

23. SARIAK

“NUEVAS INICIATIVAS INNOVADORAS”

Guión memoria



Índice

- 0.- Resumen ejecutivo
- 1.- Los/las emprendedores/ras
- 2.- La idea de negocio
- 3.- Mercado
- 4.- Objetivos, estrategias y planes
- 5.- Proyecciones económicas y financieras
- 6.- Conclusiones
- 7.- Fuentes de información utilizadas



Introducción

Todas las personas interesadas en participar en el Premio deberán presentar una memoria basada en el siguiente guion debidamente cumplimentado y un “Resumen Ejecutivo”, con una extensión máxima de dos páginas, que resalte los aspectos fundamentales de la “Idea Empresarial”.

0.- Resumen ejecutivo

Este Resumen deberá tener como máximo una extensión de dos páginas y deberá resaltar los aspectos fundamentales de la “Idea Empresarial”.

1.- Los/as emprendedores/ras

- 1.1.- Experiencia en el mercado al que va dirigido el producto/servicio que se presenta:
- 1.2.- ¿Ha contado con algún medio para desarrollar el proyecto?, Explíquelo:
- 1.3.- Describa brevemente el proceso y el tiempo que lleva desarrollando el proyecto; el origen y las razones que le llevan a plantearse esta iniciativa:
- 1.4.- Grado de dedicación futura al proyecto:
 - ✓ A tiempo completo, asumiendo el papel de promotor
 - ✓ A tiempo parcial
 - ✓ ¿Qué personas necesita para llevar adelante el proyecto?:
 - ✓ No necesito a nadie o no están identificados
 - ✓ He identificado los siguientes perfiles/personas:
- 1.5.- Aspectos que, a su juicio son los más complejos del proyecto:
- 1.6.- Indique sus necesidades de formación y asesoramiento para desarrollar la iniciativa empresarial prevista.
- 1.7.- ¿Plantea alguna preferencia de ubicación física de la nueva actividad, en caso de consolidarse el proyecto? Explique cuál y por qué:
- 1.8.- Cuantificación preliminar del nivel de inversión requerido para la puesta en marcha de la iniciativa.

2.- La idea de negocio

- 2.1.- Descripción resumida del producto/servicio que la empresa va a ofrecer. Indique también en qué grado de desarrollo o elaboración se encuentra y qué/cuánto le falta para estar listo.
- 2.2.- Necesidades que satisface, clientes/consumidores a los que va dirigido.
- 2.3.- Descripción de los productos/servicios y empresas existentes en el mercado en el que queremos operar y que satisfagan las mismas necesidades:



- 2.4.-** Descripción de los aspectos innovadores del proyecto. Análisis comparativos de ventajas e inconvenientes del producto/servicio respecto a los ya existentes.

Un proyecto es innovador cuando incorpora algún elemento nuevo, diferente al resto de los competidores, dentro del ámbito territorial en el que se vaya a competir. El elemento nuevo innovador puede ser el propio producto, puede encontrarse en la forma o sistema de producción, en la forma o sistema de comercialización, la logística, etc...

- 2.5.-** ¿Está el producto o proceso protegido mediante patente, modelo de utilidad o algún acuerdo?

- 2.6.-** ¿Existe prototipo físico? ¿Ha sido probado? ¿O muestras? ¿Se cuenta con homologaciones?

- 2.7.-** ¿Qué requerimientos de soporte tecnológico necesita su producto o proceso? ¿Está ya identificados? ¿En cuánto tiempo puede estar en el mercado?

- ✓ Investigación y desarrollo de producto o proceso.
- ✓ Desarrollo de software.
- ✓ Elaboración de prototipo o muestras.
- ✓ Adquisición de tecnología existente.
- ✓ Otros, describir:

3.- Mercado

- 3.1.-** Breve descripción del mercado (o mercados si son varios los productos/servicios) en el que se va a introducir la nueva empresa; tipos de productos, dimensión territorial y su volumen estimado. Objetivos de captación de la nueva empresa para los primeros años.

- 3.2.-** Elementos de diferenciación competitiva y barreras de entrada al mercado:

Los elementos de diferenciación competitiva son aquellos que son importantes para vender: precio, diseño, plazo de entrega, calidad, marca, etc... En cada mercado unos son más importantes que otros.

Las barreras de entrada son las limitaciones que se encuentra una empresa que quiera acceder al mercado y pueden ser de distinto tipo; la posesión de una tecnología que los demás no disponen, el cumplimiento de determinada certificación, la gran confianza de clientes muy conservadores, una gran capacidad financiera, medios de distribución, etc.

- 3.3.-** ¿Quiénes van a ser los clientes de la nueva empresa: ¿empresas, consumidores, instituciones, ...? ¿Cuál es su perfil: número, concentración geográfica, capacidad de compra? ¿Quiénes son los clientes de referencia?

- 3.4.-** ¿Quiénes van a ser los proveedores de la empresa? Indique su perfil, número, localización geográfica, especificidad/poder de negociación... ¿Posee contactos o acuerdos con alguno?

- 3.5.-** ¿Existen regulaciones, normativas, homologaciones que afecten al producto/servicio a comercializar?

- 3.6.-** ¿Quiénes son la principal competencia para la nueva empresa? ¿Qué cuota de mercado poseen? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles? (tecnología, calidad, capacidad financiera, marketing, distribución, ...)



4.- Objetivos, estrategias y planes

- 4.1.- ¿Cuál es su aspiración con este proyecto empresarial? ¿Cómo ve su evolución en los próximos años? ¿Se ha marcado objetivos concretos?
- 4.2.- Estrategia y plan de marketing; estimación de ventas, precios, red comercial, canales de distribución, comunicación & publicidad:
- 4.3.- Estrategia y plan tecnológico; elementos tecnológicos de diferenciación competitiva. Diseño y desarrollo de producto. Tecnologías importantes para adquirir o desarrollar. Fuentes de esas tecnologías (empresas centros y/o universidades). Vías para el desarrollo y transferencia tecnológica (proyectos de I+D, colaboraciones, ...)
- 4.4.- Estrategia y plan de producción; breve descripción de las operaciones del proceso productivo desde aprovisionamiento hasta expedición. Operaciones internas y subcontratadas. Principales medios (instalaciones, maquinarias, utillajes, ...). Flexibilidad del proceso, tipos de producto (referencias) y volúmenes de producción:
- 4.5.- Política de acuerdos y alianzas; ¿Tiene suscritos o previstos acuerdos con otras organizaciones? Centros de I+D, proveedores, clientes, competidores, etc.
- 4.6.- Recursos Humanos; principales puestos a cubrir, funciones y perfiles requeridos. Organigrama. Calendario de incorporaciones, puestos fijos y no fijos.

5.- Proyecciones económicas y financieras

- 5.1.- Inversiones necesarias en activos fijos materiales:

Concepto	Importe aprox. (sin IVA)	Aportación ya realizada (si procede)
Terrenos		
Edificios y locales		
Maquinaria		
Instalaciones		
Herramientas y utillajes		
Elementos de transporte		
Mobiliario y enseres		
Otros (indicar)		
TOTAL		



5.2.- Inversiones en activos inmateriales:

Concepto	Importe aprox. (sin IVA)	Aportación ya realizada (si procede)
Patentes y marcas		
Investigación y Desarrollo en producto o proceso		
Publicidad & promoción		
Otros (indicar)		
TOTAL		

5.3.- Cuentas de explotación previsionales:

5.4.- Balances de situación previsionales:

5.5.- Esquema de financiación previsto:

Recurso	Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Recursos propios				
Préstamos				
Capital Riesgo (o semilla)				
Subvenciones				
Otros				
TOTAL				

6.- Conclusiones

Resuma en esquema DAFO los aspectos clave que hacen interesante acometer el nuevo proyecto empresarial, puntos fuertes y débiles del proyecto:

- ✓ Puntos Fuertes:
- ✓ Puntos Débiles:
- ✓ Amenazas:
- ✓ Oportunidades:

¿Cuáles cree que son sus principales necesidades que pueden ser cubiertas desde el BIC?:

- ✓ Apoyo al estudio de previabilidad tecnológico-comercial.
- ✓ Apoyo al estudio de mercado.
- ✓ Apoyo a la elaboración del Plan de Empresa (business plan).
- ✓ Acceso a instalaciones, laboratorios o medios físicos.
- ✓ Acceso a contactos en el mundo empresarial (expertos, financiación, ...)
- ✓ Otros, describir:

7.- Fuentes de información utilizadas

Relación de entidades, personas, bases de datos, libros, revistas y cualquier otra fuente de información utilizada para la realización del estudio.