

**1.-RESUMEN EJECUTIVO (según modelo presentado aparte).**

*(Contará con una extensión máxima de 5 páginas y deberá desarrollar las siguientes cuestiones)*

- Identificación de la empresa. Productos y servicios a desarrollar. Descripción de la innovación propuesta.
- Equipo promotor. Formación académica. Experiencia profesional.
- Mercado. Ventajas competitivas. Oportunidad de negocio.
- Principales cifras económico financieras.
  - Previsiones de ventas, coste/margen, gastos de personal, resto de gastos fijos, cash-flow y beneficios.
  - Balance abreviado
  - Inversiones a realizar
  - Necesidades financieras (Cuadro de financiación del proyecto, detalle del origen de los fondos)
  - Resultados del proyecto (VAN, TIR, PAY-BACK, PUESTOS DE TRABAJO A CREAR).
- Observaciones

**2.- IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.**

- Breve párrafo descriptivo de los antecedentes y origen de la empresa.
- Datos Sociales:
  - Objeto social.
  - Duración y fecha de comienzo de la actividad.
  - Domicilio Social.
  - Socios.
  - Reparto del Capital.
  - Administración. Describir el órgano de administración.

**3.- EQUIPO HUMANO.****3.1. Competencias del equipo emprendedor y su conocimiento del sector.**

Estructura de la empresa actual y la prevista en los próximos tres años. Breve curriculum vitae e historial profesional de los miembros del equipo gerencial y técnico (gerente, director financiero, director comercial, director técnico, etc.).

**3.2. Involucración del equipo emprendedor y su capacidad de generar nuevos fondos.**

También hay que aportar información sobre los accionistas y su grado de involucración con la empresa y cohesión entre ellos, así como su disponibilidad para aportar nuevos fondos o para incorporar a nuevos socios si fuera preciso.

**3.3. Organigrama de la empresa.****3.4. Plan de incorporaciones.****4.- PRODUCTO Y TECNOLOGÍA.****4.1. Descripción del producto.**

- Objetivos generales y específicos del producto/s.
- Describir el nuevo producto o proceso o la mejora de los mismos, con sus principales características técnicas y funcionales, destacando los aspectos diferenciales más significativos.

**4.2. Estrategia de I+D. Protección de la propiedad industrial. Fabricación/producción. Capacidad tecnológica e industrial de la empresa.**

- Estrategia de I+D. (Desarrollos futuros previstos. Gestión del proceso de desarrollo. Experiencia y capacidades del personal y medios materiales e instalaciones de I+D, actuales y previstas, de la empresa).
- Patentes y modelos de utilidad a nombre de la empresa. Formas de proteger los nuevos desarrollos.

**4.3 Estrategia de producción de la empresa.**

Procesos y capacidades productivas. (Análisis del proceso de producción, gestión de la calidad, costes de producción, instalaciones y maquinaria, dependencia de proveedores y/o subcontratistas, gestión de las capacidades de producción en medios e instalaciones)

**4.4. Acuerdos con centros públicos de investigación o centros de innovación tecnológica.**

Se adjuntará copia de los convenios de colaboración firmados por la empresa y centros de investigación. Curricula Vitae del equipo técnico del Centro de Investigación que participa en el proyecto. Se adjuntará una breve memoria de la capacidad investigadora del centro de investigación.

**4.5. Acuerdos con otras empresas.**

Si en el proyecto participa alguna otra empresa colaboradora especificar el nombre, ubicación, actividad, tareas a realizar en el proyecto y presupuesto previsto de la subcontratación.

## **5.- MERCADO.**

### **5.1. Mercado potencial y segmentación del mismo.**

- Potencial y atractivo del mercado. (Volumen del mercado nacional y extranjero relacionado con el producto/servicio, tasas de crecimiento o decrecimiento en los últimos años y previsiones para los próximos, históricos de demandas de productos similares, adecuación de la empresa a los cambios en el mercado y ventana de oportunidad del nuevo producto/servicio.)
- Posibles aplicaciones del producto/servicio. Ventajas que comporta el producto/servicio al cliente o usuario, en comparación con la oferta presente en el mercado. (nivel de calidad del producto/servicio, grado de avance tecnológico, costes de adaptación al nuevo producto/servicio).
- Segmentación del mercado y estrategia de ventas. (Tipo de cliente, motivación de compra, segmentación del mercado, estrategia de entrada al mercado, cartera de productos, objetivos de cuota de mercado por segmentos, barreras de entrada actuales, estrategia de precios, rentabilidad, clientes potenciales más significativos).
- Cuantificar las previsiones de venta, señalando el criterio seguido y la posible sustitución de importaciones e incremento de exportaciones.

### **5.2. Análisis de la competencia.**

- Breve descripción del sector.
- Empresas competidoras más significativas con sus cuotas de mercado, tendencia, precios, prestaciones de sus productos, asistencia técnica, puntos fuertes y débiles.
- Para el producto que va a lanzar la empresa analizar el poder negociador de clientes y/o proveedores, las amenazas de productos sustitutivos o nuevos productos y la calidad de la vigilancia competitiva.

### **5.3. Sistemas de distribución y ventas. Estrategia de marketing. Organización comercial y capacidad de asistencia técnica.**

- Estrategia de venta del producto. Política de precios y condiciones de venta, estrategia publicitaria, acciones de promoción, imagen, ferias, catálogos, distribución, captura de la opinión de los clientes, gestión de las actividades de marketing y ventas, etc.
- Descripción de la organización comercial de la empresa (por clientes, por productos o por áreas geográficas): personal, delegaciones y representantes nacionales e internacionales.
- Estructura y funcionamiento de la red de asistencia técnica. Medios humanos y materiales. Tiempos de respuesta.

**5.4. Análisis DAFO.**

Puntos fuertes y débiles. Oportunidades y amenazas.

**6.- FINANCIACIÓN.**

Cuadro de financiación del proyecto. Inversiones a realizar y origen de la financiación.

**7.- ANÁLISIS DE VIABILIDAD.**

*(Nota: En caso de tratarse de una empresa en funcionamiento, se entregarán las cuentas anuales completas desde la creación de la empresa, y el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente al período transcurrido del ejercicio en curso, y su previsión de cierre del ejercicio.)*

**7.1. Estimaciones realizadas de las principales variables económicas.**

Capital social y futuros aportaciones / desembolsos; Inversión inicial acondicionamiento de nave/local;. Gastos de constitución de la empresa; inversiones, financiación; Ventas; Costes; Gastos de personal; Resto de gastos fijos; circulante, etc.

**7.1. Balances y Cuentas de resultados previsionales a 5 años.****7.2. Análisis de resultados.**

(TIR, VAN, Punto muerto, ROI, etc)

Se realizará además un análisis de sensibilidad para ver como evoluciona la tasa de retorno con modificaciones de las variables clave (i.e. ventas, margen, stocks, etc)

**7.3. Plan de tesorería a 5 años**

(3 primeros años mensual, 2 últimos trimestral).

**8. ANEXOS.**

Curricula de los promotores, patentes, acuerdos tecnológicos, etc.