



## **32º EDICIÓN PREMIOS “TORIBIO ECHEVARRIA”**

### **Cuestionario para Ideas/Proyectos Empresariales**

## Introducción

Todos los interesados en participar en el Premio de Ideas/Proyectos Empresariales “Toribio Echevarria” y que se encuentren en fase de idea/proyecto, deberán presentar el siguiente cuestionario debidamente cumplimentado y un “Resumen Ejecutivo”, con una extensión máxima dos páginas, que resalte los aspectos fundamentales de la “Idea Empresarial”.

El Tribunal se reserva el derecho a rechazar aquellas candidaturas que presenten un cuestionario incompleto o insuficientemente argumentado.

## Índice

- 0.- Resumen ejecutivo
- 1.- Condiciones personales de los/las emprendedores/as
- 2.- Producto/servicio
- 3.- El mercado
- 4.- Objetivos y estrategias
- 5.- Plan de inversiones
- 6.- Recursos Humanos
- 7.- Plan Económico-Financiero
- 8.- Fuentes de información utilizadas

## 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.- Condiciones personales de los/las emprendedores/as

- 1.1.- Experiencia en el mercado al que va dirigido el producto/ servicio que se presenta
- 1.2.- Experiencia previa en el mundo empresarial
- 1.3.- Grado de dedicación futura al proyecto
  - A tiempo completo, asumiendo el papel de promotor/a
  - A tiempo parcial
  - Identificar una persona que se haga cargo del mismo
  - Está ya identificada
  - Habría que identificarla
- 1.4.- Medios con los que ha contado para desarrollar el proyecto
- 1.5.- Tiempo que lleva desarrollando el proyecto
- 1.6.- Si se consolida el proyecto, ¿cual sería su grado de vinculación en el mismo?
  - Profesional
  - Financiero
- 1.7.- ¿Plantea alguna preferencia de ubicación física de la nueva actividad, caso de consolidarse el proyecto?
  - Explicar cuál y el porqué
- 1.8.- Cuantificación preliminar del nivel de inversión requerido para la puesta marcha de la iniciativa

## 2.- Producto/servicio

- 2.1.- Descripción
- 2.2.- Necesidades que satisface
- 2.3.- Descripción de los productos/servicios existentes que satisfagan las mismas necesidades
- 2.4.- Análisis comparativo de ventajas e inconvenientes de nuestro producto/servicio respecto a los que satisfagan las mismas necesidades, indicando factores clave de diferenciación del nuestro en relación a los otros.
- 2.5.- Protecciones legales (patentes, modelo de utilidad, etc)
- 2.6.- ¿Existe prototipo físico? ¿Ha sido probado?
- 2.7.- Requerimientos de soporte tecnológico
  - Investigación y desarrollo de producto
  - Elaboración de prototipo
  - Adquisición tecnología existente
  - Otros

## 3.- Mercado

- 3.1.- Características generales
  - Mercado objetivo
  - Tamaño, a ser posible cuantificado con cifras históricas
  - Proyecciones de futuro, determinando la tasa de crecimiento esperada, y las razones que explican esas proyecciones
  - Barreras de entrada y salida
- 3.2.- Clientes:
  - ¿Existe una diferenciación entre el que decide la compra (prescriptor), el que paga y el que utiliza en último término el producto? ¿Quién es cada uno? ¿Quién pesa más en la decisión de compra?
  - Motivaciones de compra
    - Precio
    - Calidad

- Servicio
- Márgenes de prescriptor
- Diseño
- Otros (Especificar)
- Poder negociador de los clientes
  - Estructura
  - Número
- Concentración geográfica
  - Capacidad de compra
  - Estrato social
  - Otros
- Posibilidad de integración (de que se conviertan en competidores).

### 3.3.- Competencia

- Competencia Nacional e Internacional
- Cuotas de mercado (como se reparten el mercado)
- Tamaño
- Capacidad financiera
- Capacidad de innovación tecnológica
- Canales de distribución (propios, ajenos, control de los mismos)
- Localización geográfica
- Naturaleza
  - Entidades públicas
  - Entidades privadas
  - PYMES
  - Grandes empresas
  - Multinacionales
  - Holdings
- En general, puntos fuertes y débiles

3.4.- Proveedores:

- Tipo de proveedor
- Localización
- Poder de negociación
- Número
- Posibilidad de que se conviertan en competidores

3.5.- Regulaciones, normativas, etc. que afecten al producto a comercializar y a sus sustitutos

#### 4.- Objetivos y estrategias

Teniendo en cuenta todos los factores expresados en los puntos anteriores, definir:

- 4.1.- Objetivos a corto.
- 4.2.- Objetivos a medio plazo.
- 4.3.- Objetivos a largo plazo.
- 4.4.- Líneas generales de actuación.
- 4.5.- Factores claves a los que hace falta hacer frente con mayor intensidad para garantizar la viabilidad del proyecto.

#### 5.- Plan de inversiones

5.1.- Inversiones en activos fijos materiales

- Maquinaria
- Instalaciones
- Pabellón
- Herramientas
- Elementos de transporte

5.2.- Inversiones en activos inmateriales

## **6.- Recursos Humanos**

- 6.1.- Relación de los diferentes puestos de trabajo a cubrir
- 6.2.- Organigrama

## **7.- Plan Económico-Financiero**

- 7.1.- Previsión de ventas.
- 7.2.- Previsión de tesorería (proyección a tres años)
- 7.3.- Medios para financiar las inversiones (fondos propios, préstamos, capital-riesgo, subvenciones, etc.).

## **8.- 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.