

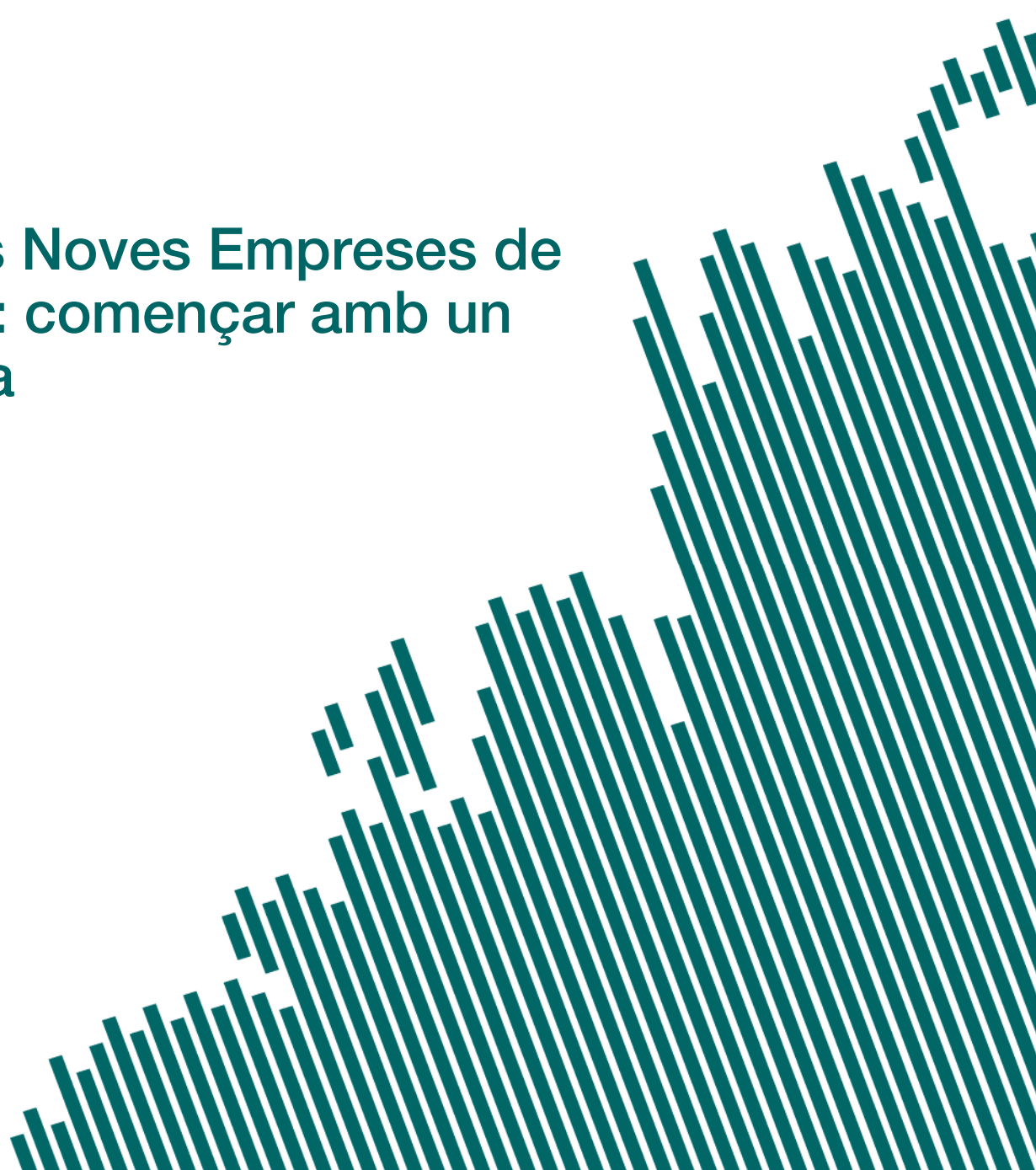
Claus d'èxit de les Noves Empreses de Base Tecnològica: començar amb un bon pla d'empresa

7 de juliol de 2009

Cristina Fabián

ACCÍO
CIDEM | COPCA

 Generalitat
de Catalunya



- ✓ **ACC10** és el nou instrument de suport a l'empresa catalana, fruit de la integració del CIDEM i el COPCA
- ✓ **ACC10** respon a la voluntat de millorar la prestació de serveis i el suport estratègic a l'empresa catalana, potenciant el foment de la innovació i la internacionalització
- ✓ **ACC10** pretén fer de Catalunya una economia capdavantera en el mercats globals facilitant la diferenciació competitiva de les seves empreses
- ✓ **ACC10** vol:
 - Incrementar la productivitat empresarial
 - Posar en valor els productes i serveis de l'empresa catalana en els mercats internacionals
 - Augmentar el nombre d'empreses i productes catalans als mercats internacionals



Introducció

Missió d'ACC1Ó

Xarxa de Trampolins Tecnològics

Empreses de base tecnològica



Preparació d'un pla d'empresa

Per què fer un pla d'empresa?

Què cal per preparar el pla?



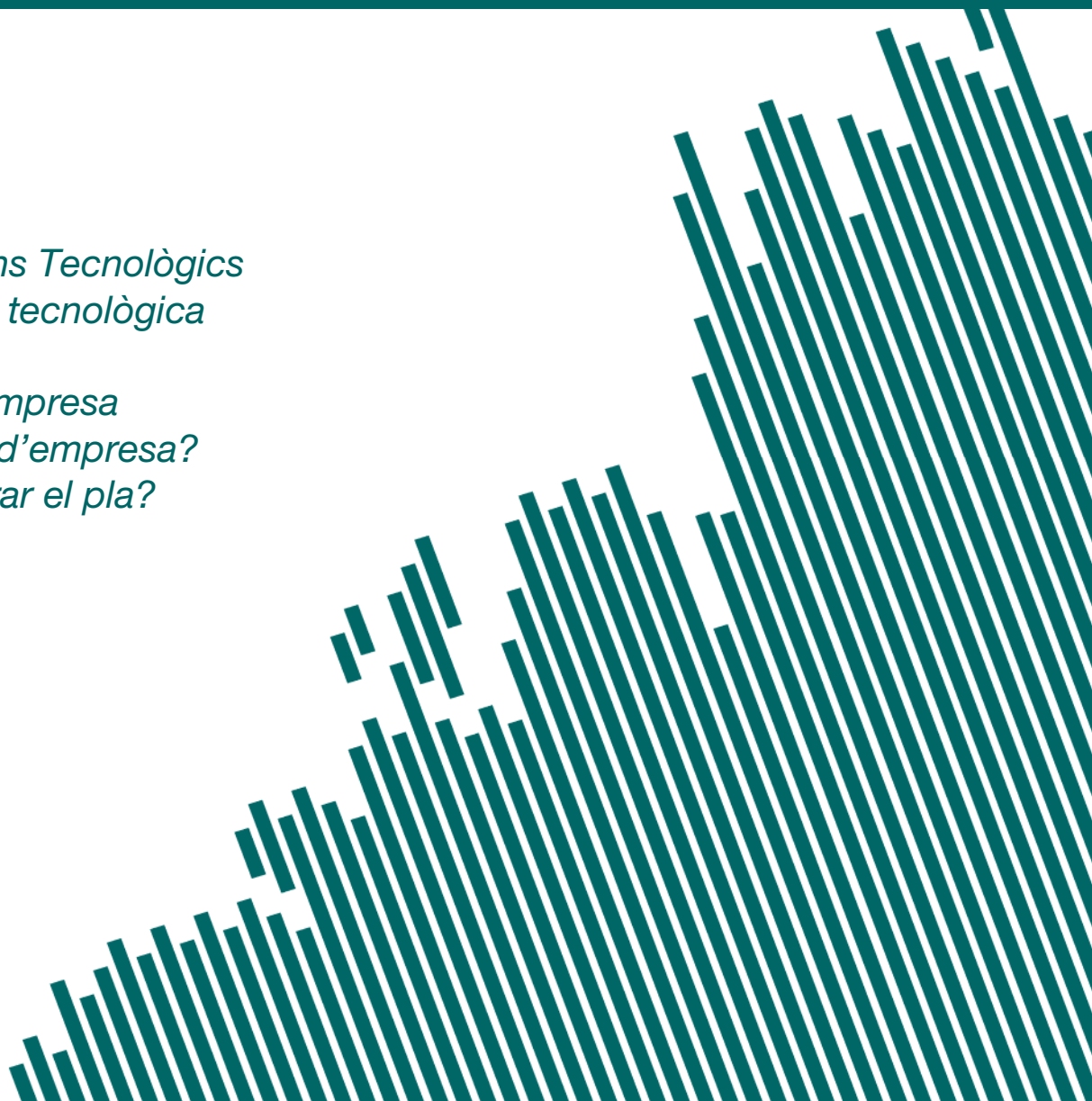
Llistats de control



Principals paranys



Links d'interès



Introducció



① **Missió**

El Centre Innovació Empresarial d'ACC10 a través de diferents instruments està realitzant una aposta ferma per la Transferència de Tecnologia.

② *Xarxa de Trampolins
Tecnològics*

- Aconseguir que les **Universitats, Centres Tecnològics, Centres de Recerca i Instituts hospitalaris** siguin **aliats estratègics** per a les **empreses**.

③ *Empreses de base
tecnològica*

- Crear del marc adequat per **atreure talent** a Catalunya i facilitar la **recerca, la innovació i la transferència de coneixement a les noves empreses**.

- Donar **suport i assessorament** proactiu a la **creació i implantació de noves empreses tecnològiques** a Catalunya.

El Programa de Noves Empreses de Base Tecnològica fomenta la generació i el creixement d'una massa crítica de noves empreses de base tecnològica.



Missió



**Xarxa de Trampolins
Tecnològics**



Empreses de base
tecnològica

Els principals objectius de la xarxa són:

- Sensibilitzar i informar als investigadors sobre creació d'empreses tecnològiques
- Identificar i seleccionar les millors iniciatives tecnològiques
- Aportar serveis de tutoria i assessorament especialitzat
- Accés a fons de finançament especialitzats
- Gestió de la cartera de societats participades (*spin-off universitàries*)

Centres d'atracció de talent al voltant de les Universitats. Centres de suport a la creació d'empreses de base tecnològica



Missió

Què són les empreses de base tecnològica?



Xarxa de Trampolins
Tecnològics

Projectes de base tecnològica: aquells que compten amb un component tecnològic diferencial com a base fonamental del seu model de negoci.



**Empreses de base
tecnològica**

El desenvolupament d'aquest component tecnològic diferencial, necessari per a la generació de nous productes, processos o serveis, ha d'implicar riscos tecnològics substancials. L'objectiu empresarial d'aquests projectes ha de ser l'explotació de productes i/o serveis que necessitin fer servir tecnologies o coneixements desenvolupats a partir de l'activitat investigadora.

Arthur D. Little (1977): Entitats mercantils independents, amb menys de 25 anys de vida i basades en l'explotació d'una invenció o innovació tecnològica que implica riscos tecnològics substancials.

D.J. Storey y B.S. Tether (1998) : Empresa l'activitat de la qual requereix la generació o ús intensiu de tecnologies, algunes de les quals no estan totalment madures, per a la generació de nous productes, nous processos o nous serveis.

Preparació d'un pla d'empresa



1 Per què fer un pla d'empresa?

2 Què cal per preparar el pla?

- ✓ Full de ruta de l'empresa i element clau a l'hora de predir l'èxit de la mateixa.
- ✓ Eina viva.
- ✓ Necessari des de l'arrencada del projecte empresarial.
- ✓ L'han de realitzar els emprenedors.
- ✓ Objectius principals:
 - plantejament convincent per garantir el finançament i la continuïtat de l'empresa.
 - demostració de forma rigorosa de la viabilitat tècnica i empresarial de la iniciativa.
 - incloure tots els vessants de l'activitat, la concepció, la posada en marxa, la gestió i el control, així com objectius, mercat, competència, possibles problemes. Període de planificació és de 5 anys.



*Per què fer un
pla d'empresa?*



***Què cal per
preparar el pla?***

Principals aspectes pels quals es valora el pla:

- ✓ Solvència de l'estructura financera.
- ✓ Liquiditat.
- ✓ Rendibilitat.
- ✓ Mercats i productes.
- ✓ Recursos físics i de producció.
- ✓ Equip i la seva gestió.
- ✓ Tecnologia.



*Per què fer un
pla d'empresa?*



***Què cal per
preparar el pla?***

Esquema del pla d'empresa:

- ✓ Resum executiu.
- ✓ Mercat i estratègia d'introducció
- ✓ Producte, servei, procés.
- ✓ Estratègia de màrqueting.
- ✓ Producció.
- ✓ Previsions de vendes, cash flow i punt d'equilibri.
- ✓ Gestió i control del projecte.
- ✓ L'equip emprenedor.
- ✓ Mesures financeres.



Per què fer un pla d'empresa?



Què cal per preparar el pla?

Punts clau del pla d'empresa:

- ✓ L'equip emprenedor.
- ✓ Factor d'oportunitat del projecte o avantatge competitiu.
- ✓ Entorn.
- ✓ Anàlisi DAFO.

DEBILITATS	FORTALESES
AMENACES	OPORTUNITATS

- ✓ Tecnologia.



*Per què fer un
pla d'empresa?*



***Què cal per
preparar el pla?***

La tecnologia:

- ✓ Diferencial tecnològic del producte o servei.
- ✓ Assessoraments o suports amb que compte el projecte.
- ✓ Situació a nivell de patents.
- ✓ Barreres d'entrada respecte la competència.

Llistats de control



0 *Resum executiu*

1 *Mercat*

✓ Quin és el nom de l'empresa i el sector d'activitat?

2 *Producte*

✓ Quins són els contactes clau?

3 *Estratègia de Màrqueting*

✓ Quin és l'àmbit de l'empresa i el mercat potencial dels productes?

4 *Fabricació*

✓ Quins són els seus recursos humans i financers que calen per a la nova activitat?

5 *Vendes, cash-flow i punt d'equilibri*

✓ Quan s'obtindran beneficis de l'operació?

6 *Gestió i control*

✓ Quins antecedents avalen la capacitat de l'equip per escometre la nova activitat?

7 *L'equip*

✓ Quins són els objectius de la nova activitat?

8 *Mesures financeres*

Resum
executiu

1 **Mercat (I)**

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

Gestió i
control

L'equip

Mesures
financeres

- ✓ Quin és l'àmbit geogràfic del mercat?
- ✓ Quin és el valor del mercat en termes d'unitats i valor?
- ✓ A quina velocitat creix el mercat i on es troben les oportunitats?
- ✓ En quin sector es concentrarà la companyia i per què?
- ✓ Quina participació es pretén assolir en el mercat?
- ✓ En cas que no existeixi mercat o que s'estigui desenvolupant, quina seria la data òptima per donar a conèixer el nou producte?
- ✓ Com afectaria al mercat l'entrada de l'empresa?
- ✓ Quina és l'estructura del mercat?
- ✓ Hi ha molts petits clients, o pocs i grans?
- ✓ Què fan els clients amb el producte?

Resum
executiu

Mercat (II)

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

Gestió i
control

L'equip

Mesures
financeres

- ✓ Quin valor té l'activitat dels clients?
- ✓ Quines són les necessitats claus dels clients?
- ✓ Com es poden satisfer aquestes necessitats, ara i en el futur?
- ✓ Quin són els principals competidors?
- ✓ Quina és la situació quant a patents, potencial, mètodes i rendibilitat?
- ✓ Quina reacció hi haurà davant l'entrada d'un nou competidor en el mercat? Com reaccionarà l'empresa si això li passa en un futur immediat?
- ✓ En què és original l'activitat de l'empresa i l'empresa en si?

Resum
executiu

Mercat

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

Gestió i
control

L'equip

Mesures
financeres

✓ Descriure el producte, servei o procés de forma senzilla, fent èmfasi en la tecnologia.

✓ Es troba ja a la venda? De no ser així, quan es trobarà disponible i a quin cost?

✓ Quina és la qualitat comercial excel·lent del producte o procés?

✓ S'oferiran altres serveis com poden ser certificacions, garanties o serveis postvenda?

Resum
executiu

✓ Es tenen els llistats de preus dels competidors?

Mercat

✓ S'ha preparat un desglossament detallat de costos per a cadascuna de les etapes de l'elaboració i venda del producte?

Producte

✓ S'ha efectuat una anàlisi funcional dels preus que s'aplicaran comparant el producte amb el de la competència?

**Estratègia de
Màrqueting**

✓ Hi ha un preu que es basi en els tres punts anteriors, inclosos descomptes i condicions de venda?

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

✓ Es té preparada la informació, fullets o fulls de dades sobre el producte?

Gestió i
control

✓ Es prepara un comunicat de premsa per als mitjans de comunicació i articles destinats a publicacions sectorials, d'investigació, ...?

L'equip

✓ Es prepara un pressupost per a publicitat i promoció?

Mesures
financeres

✓ Es preparen programes de formació per al personal de vendes i possibles respostes per a qui sol·liciti informació?

Resum executiu

Mercat

Producte

Estratègia de Màrqueting

Fabricació

Vendes, cash-flow i punt d'equilibri

Gestió i control

L'equip

Mesures financeres

- ✓ Es fabrica el producte o es subcontracta la feina?
- ✓ Els locals i la maquinària són de lloguer o de compra i per què?
- ✓ Quines són exactament les necessitats de maquinària i quin és l'import de la inversió?
- ✓ Quina previsió de despeses de fabricació hi ha (conceptes desglossats)? Es produeix per estoc o per comanda? Quins són els proveïdors?
- ✓ Quins terminis de lliurament de comandes es tenen?
- ✓ Qui resoldrà problemes com assaigs i control de qualitat?

Resum
executiu

Mercat

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

**Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri**

Gestió i
control

L'equip

Mesures
financeres

✓ Té l'empresa comandes en ferm?

✓ De quins clients s'espera obtenir comandes durant el primer any?
Quantes comandes i quan es produiran?

✓ De quines dades de prospecció de mercat es disposa per recolzar
una previsió de vendes?

✓ Es prepara una previsió de vendes per cada grup de producte?

✓ Es prepara un sistema d'actualització periòdica de les previsions de
venda?

Resum
executiu

Mercat

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

**Gestió i
control**

L'equip

Mesures
financeres

- ✓ Quin sistema de comptabilitat s'ha escollit?
- ✓ Quin tipus de control de la informació s'obté i amb quina freqüència?
- ✓ Qui s'encarrega de la comptabilitat?
- ✓ Quins són els auditors?
- ✓ Quins controls d'activitat es consideren importants (producció, personal, qualitat, medi ambient)?

Resum
executiu

Mercat

Producte

Estratègia de
Màrqueting

Fabricació

Vendes,
cash-flow i
punt d'equilibri

Gestió i
control

L'equip

Mesures
financeres

- ✓ Qui són els emprenedors?
- ✓ Formació acadèmica i experiència professional.
- ✓ Tasques en la nova empresa.
- ✓ Complementarietat de l'equip.
- ✓ Dedicació i implicació en el nou projecte.
- ✓ Organigrama.

Resum executiu

✓ Basant-se en les previsions financeres, s'ha d'establir quina quantitat de diners en efectiu cal per iniciar l'activitat i quan i com podrà efectuar-se la devolució.

Mercat

Producte

✓ Basant-se en les previsions de flux de caixa, cal saber les quantitats fonamentals de recursos que es necessitaran.

Estratègia de Màrqueting

✓ Quina part de les necessitats seran afrontades per l'equip promotor?

Fabricació

✓ D'on es preveu obtenir el volum restant de fons? Emissió d'accions, crèdits, subvencions, inversió externa?

Vendes, cash-flow i punt d'equilibri

✓ Per a l'emissió d'accions, com es valora l'empresa?

Gestió i control

✓ Què s'ofereix a un inversor extern? Quines sortides possibles té?

L'equip

✓ Quines garanties s'ofereixen per obtenir un crèdit?

Mesures financeres

✓ Com podria fracassar l'empresa i quin és el risc? Com es pretenen controlar o minimitzar aquests riscos?

Principals paranyš



***Principals
paranys***

- 1.- Cal ser el màxim possible de realista amb les previsions econòmiques. No inflar les previsions de vendes i beneficis.
- 2.- No utilitzar un llenguatge excessivament tècnic.
- 3.- Equilibri en el contingut de la informació.
- 4.- Utilitzar dades actuals.

**Links d'interès****Links interessants per a la realització d'un pla d'empresa:**[Servei de Creació d'Empreses del Departament de Treball](#)

Ofereix informació, orientació, assessorament, formació i facilitats de finançament en la creació d'empreses.

[Direcció General de Política de la PYME \(Ministeri d'Economia\)](#)

Promoció de la política emprenedora a nivell nacional. Assessorament en la creació, la forma jurídica i el procés de constitució i tràmits.

[Portal Emprenedor XXI \(Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona\)](#)

Programa per impulsar i donar suport a l'esperit emprenedor i la creació d'empreses innovadores a Espanya. Ajuda en l'elaboració del pla de negoci.

[Fundació per a la promoció de l'autoocupació a Catalunya \(Cp'AC\)](#)

Assessorament en l'elaboració del pla d'empresa, inclou un model per a la seva realització. Conté formació on-line.

[Viver virtual d'empreses \(Barcelona Net Activa\)](#)

Organisme de l'Ajuntament de Barcelona que assessora en la creació de l'empresa i en la realització del pla d'empresa.

[TecnoCampus Mataró](#)

Suport a l'emprenedor a la ciutat de Mataró.

[Institut de Promoció Econòmica de Vic](#)

Assessorament empresarial a la ciutat de Vic.

[Càtedra URV](#)

Càtedra sobre el foment de l'emprenedoria i la creació d'empreses a Tarragona.

PROGRAMA DE NOVES EMPRESES DE BASE TECNOLÒGICA

Gràcies!!

cfabian@acc10.cat

www.acc10.cat

ACC10

CIDEM | COPCA



Generalitat
de Catalunya

