

## INFORME DE EVALUACIÓN

### CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

## PROYECTO: BIOINSPIRED INTELLIGENCE

Presentado por: DAVID ALONSO GARCÍA Y JAIME FERNÁNDEZ TRUCHADO

Referencia: 1/2024

Con fecha 30 de octubre de 2024 la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) solicita la emisión de informe de valoración del Plan de Empresa del proyecto referenciado.

### EVALUACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA:

Habiendo analizado pormenorizadamente el Plan de empresa recibido, y después de haber mantenido una reunión con las tres personas del equipo promotor, se pasa a describir las conclusiones y recomendaciones sobre el proyecto.

En primer lugar, es necesario destacar carácter innovador del proyecto, ya que aporta varias soluciones de mercado basadas todas en la Inteligencia Artificial (IA). La aplicación de esta en el terreno de la salud, así como en otros ámbitos, responde al importante desafío de la implementación de nuevas tecnologías en los procesos de diseño productivos.

En cuanto al propósito y la propuesta de valor del proyecto, cabría ampliar parámetros y poner la tecnología y el conocimiento al servicio de la generación de impacto social de manera explícita, ya que mejoraría la reputación y el posicionamiento de la marca, a la vez que aumentaría las posibilidades de obtener financiación. Quizás una especialización concreta, por ejemplo en el ámbito de la salud, facilitaría los primeros estadios para el escalado de la iniciativa.

El producto mínimo viable (PMV) se podría dar por validado, ya que tiene en la actualidad varios clientes interesados en la adquisición del dispositivo de control de la diabetes.

La parte relacionada con la comunicación es susceptible de un mayor desarrollo, en la medida en que se ahonden en la segmentación de la clientela y se exploren oportunidades para hacer B2B y B2B2C. Al respecto cabe destacar el acierto a la hora de hacer una primera segmentación a partir de la clientela que ya sabe lo que necesita, y la que no sabe lo que necesita, ya que se trata de soluciones de mercado que no todos los usuarios conocen y que condicionan los mensajes y la estrategia de captación de nueva clientela. La comunicación está muy basada en la web y las acciones comerciales directas, de modo que es necesario hacer el desarrollo de una buena página web.

El ámbito territorial y el tamaño de mercado aportado en la documentación es sensato, aunque admite mayor profundidad en el análisis TAM-SAM-SOM, de manera que el punto de partida para la elaboración del plan de ventas esté basado en cifras concretas de clientes potenciales. En cuanto a una hipotética fase de internacionalización, habría que aumentar la muestra objeto de análisis para conocer bien los agentes que ya están operando en los mercados objeto de estudio, de manera que se puedan establecer estrategias acordes a la realidad de cada ecosistema.

Sobre el estudio de mercado cabe señalar que la identificación de la competencia dentro del mercado estatal está correctamente elaborada. A partir de ese mapeo, caben diferentes alternativas o estrategias para relacionarse con determinados grupos de interés, y no todos han de pasar necesariamente por un posicionamiento competitivo, admitiendo el plan de negocio un espacio de reflexión profunda sobre el plan de alianzas y colaboraciones a desarrollar tanto para la fase de lanzamiento como para las acciones encaminadas al medio y largo plazo.

En cuanto al estudio de viabilidad económico-financiero las cifras aportadas admiten un desarrollo más pormenorizado, tanto para la fase inicial, como para la fase de actividad corriente prevista una vez iniciada la actividad comercial. La inversión se debe calcular tanto para la fase inicial, como para la fase de expansión, de cara a poder obtener una financiación acorde a las expectativas realistas del proyecto. Las cifras de la cuenta de pérdidas y ganancias admiten algo más de desarrollo de cara a poder tomar mejores decisiones, y sobre todo de cara a poder conseguir futuros inversores. Al respecto cabría dedicar más tiempo y recursos en hacer unos buenos cálculos de umbral de rentabilidad.

El equipo humano descrito a cargo del proyecto contiene los perfiles necesarios para desarrollar de manera independiente las primeras etapas de la iniciativa. Convendría anticipar varios escenarios en función del nivel de penetración en el mercado nacional e internacional, y analizar cuidadosamente las implicaciones en el plan de recursos humanos de cada uno de ellos. Hay varias funciones que cabría internalizar en el equipo promotor, como son la parte médica o la parte más relacionada con el derecho. En cuanto a las labores del CEO, que siempre resultan cruciales en este tipo de startups, sería conveniente reflexionar si pudiera ser alguien proveniente del propio sector. Además la iniciativa necesitaría tener un pacto de socios, algo prácticamente imprescindible para este tipo de proyectos de emprendimiento colectivo con altas posibilidades de escalado.

El proyecto podría desarrollar un plan de comercialización adaptado a la cartera de servicios, incluyendo la consultoría, que incluyera un plan de acción calendarizado. En este sentido cabría detallar mucho más la cartera

de servicios, y asignar precios o tarifas a cada parte de la asistencia técnica que puede prestar.

Para terminar cabría señalar dos aspectos, el primero es la importancia estratégica de manejar bien las submarcas previstas, pues puede suponer importantes retos en clave comunicativa, jurídica y de organigrama que convendría reflexionar. El segundo es que por la solidez del equipo ya constituido y el estado en el que se encuentra la tecnología sería conveniente que los tiempos en torno al partenariado no sufrieran retrasos de manera que frenaran el potencial desarrollo del proyecto.

#### VALORACIÓN:

☐ Positiva

X ☒ Positiva con Recomendaciones

☐ Negativa

#### RECOMENDACIONES:

- 1.- Profundizar en la segmentación de clientela y en el estudio de mercado.
- 2.- Desarrollar un plan de comercialización y ventas adaptado a las diferentes fases de escalado del proyecto
- 3.- Incrementar el perfil empresarial y emprendedor en el equipo promotor
- 4.- Detallar el capítulo de inversiones, financiación y cifras de la actividad corriente.

Informe emitido el 12 de enero de 2024