compluemprende
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

INFORME DE EVALUACIÓN

CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

PROYECTO:

Presentado por: DAVID ALONSO GARCÍA Y JAIME FERNÁNDEZ TRUCHADO

Referencia: 2/2023

Con fecha 11 de septiembre de 2023 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:

Tras analizar pormenorizadamente el Plan de empresa recibido, y después de haber mantenido una reunión con el representante del equipo promotor a efectos de requerir información suplementria, se pasa a describir las conclusiones sobre el proyecto.

En primer lugar, es necesario destacar la profundidad y solvencia demostradas en la redacción del Plan de Negocio presentado, a través del cual se justifica la viabilidad y el enfoque de mercado del proyecto. La iniciativa aporta una solución concreta a un problema no resuelto actualmente por la oferta existente, a través de una línea de productos dermocosméticos con propiedades antiinflamatorias y cicatrizantes.

En cuanto al propósito y la propuesta de valor del proyecto, cabe destacar su claro impacto en la salud y su cualidad diferenciadora dentro del mercado en el que quieren penetrar. En este sentido, la formulación del proyecto admitiría ampliar y desarrollar una Visión que incluyera la Salud y la calidad de vida de los pacientes afectados en el centro.

El equipo promotor incluye los perfiles necesarios para desarrollar satisfactoriamente cada una de las etapas de la creación y puesta en marcha de la ETCU. Convendría anticipar varios escenarios en función del nivel de penetración en el mercado, y analizar cuidadosamente las implicaciones en el plan de recursos humanos de cada uno de ellos.

A partir de lo reflejado en el Plan de Negocio, la validación del producto mínimo viable (PMV) está perfectamente diseñada desde el punto de vista técnico y de mercado. Las fases de escalado mantienen coherencia y son realistas en el espacio-tiempo, y para los primeros estadios existe un considerable número de *early adopters* estratégicos que conectan de manera inmejorable con la clientela potencial final. Son también muy interesantes las alianzas previstas con partners concretos en torno al aprovisionamiento de materias primas y los laboratorios de producción en las primeras fases del negocio.

COMPLUEMPRENDE
Área de Convocatorias, Proyectos y Programa Explorer

91 394 2507
programasemprende@ucm.es

La segmentación de la clientela es bastante acertada. Sólo cabría añadir más hipótesis en torno a otras líneas de actividad para el modelo de negocio, así como actividades de divulgación o formación relacionadas con la dermatología. La previsión del tamaño de mercado es realista, solo cabría revisar las cifras para la tercera fase con la instalación del laboratorio propio.

En clave comunicativa se podrían identificar varios retos en el corto plazo como son el desarrollo de una buena web o la mejora del propio logo y naming de la iniciativa. El logro de estos retos generaría una imagen de marca más robusta, a la altura de la confianza que debe generar el proyecto para sus potenciales clientes. También cabe la recomendación de elaborar un plan de comunicación a medio-largo plazo, adaptando mensajes y canales a partir de las fases diseñadas para el testeo de la iniciativa.

En cuanto al estudio de viabilidad económico-financiero, las cifras aportadas guardan coherencia y los resultados obtenidos conectan con lo que podría ser un escenario realista. La financiación es uno de los aspectos cruciales que determinará la escala, la viabilidad y las fases de implementación del proyecto analizado. Son varias las opciones con las que cuenta para obtener financiación ajena y probablemente sea un mix público-privado el que mejor se adapte a las necesidades del proyecto. Cabría señalar la recomendación de no dejar de calcular el umbral de rentabilidad a medida que las fases del proyecto se van implementando.

Por último, cabría señalar la importancia estratégica que tienen en el proyecto la propiedad intelectual, las cláusulas y los derechos de explotación asociados, aspectos todos de vital importancia para el funcionamiento interno del proyecto.

VALORACIÓN:

☐Positiva

X☐ Positiva con Recomendaciones

☐Negativa

RECOMENDACIONES:

1.- Indagar y adquirir compromisos con fórmulas de financiación concretas adecuadas al proyecto.

2.- Plan de comunicación previo al lanzamiento

COMPLUEMPRENDE
Área de Convocatorias, Proyectos y Programa Explorer

91 394 2507
programasemprende@ucm.es

3.- Revisar la Visión de propósito en términos de impacto social

Informe emitido el 26 de octubre de 2023

Firmado por ALONSO GARCIA DAVID - DNI ***5896** el día 26/10/2023 con un certificado emitido por AC Sector Público

Firmado digitalmente por el Director de Compluemprende

COMPLUEMPRENDE
Área de Convocatorias, Proyectos y Programa Explorer

91 394 2507
programasemprende@ucm.es