



**STS**VENTURES



# **FORMATO DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN**

**PARA EMPRENDEDORES**



[WWW.STSVENTURES.COM.MX](http://WWW.STSVENTURES.COM.MX)



---

# NOTA INTRODUCTORIA

El presente documento tiene como objetivo recopilar información sobre un proyecto emprendedor en el que se evaluarán su factibilidad técnica y su viabilidad comercial. Para llevar a cabo estas tareas, el equipo emprendedor brindará información relacionada con los siguientes temas: (i) la entidad proponente; (ii) el proyecto de interés; (iii) usos y mercados potenciales; (iv) competidores y sus ofertas; (v) regulación; (vi) oportunidades y amenazas; y (vii) fuentes de información.

Para la ejecución exitosa del proyecto, es indispensable que el equipo emprendedor colabore de forma cercana con el equipo consultor encargado de realizar el análisis de las condiciones de la industria y del mercado donde participará el proyecto de interés. Cabe señalar que es recomendable que durante la etapa de investigación primaria (entrevistas a expertos), los líderes científicos/tecnológicos participen activamente, pues existen elementos intrínsecos al funcionamiento que siempre serán mejor resueltos por este equipo.

El valor del equipo consultor se concentra en el análisis de información secundaria de fuentes confiables y verificables, combinadas con la evaluación de la información de las fuentes primarias. El resultado final será un documento que resume la factibilidad técnica y la viabilidad comercial del proyecto de interés en segmentos de mercado seleccionados.



---

# LA ENTIDAD PROPONENTE

1. **La organización que está impulsando el proyecto.**  
*Incluye nombre, año de fundación, ciudad donde se localiza, oficinas regionales, y motivación para su creación.*

2. **Equipo emprendedor.**  
*Lista a los miembros esenciales en la creación del proyecto de interés, las funciones que desempeñan, y experiencia previa en proyectos similares.*
3. **Colaboradores externos.**  
*Lista a los socios y aliados que apoyan actividades científicas, tecnológicas, y de negocios, y menciona las actividades que ejecutan.*
4. **Certificaciones.**  
*Lista las certificaciones obtenidas en el desarrollo del proyecto de interés y los años en los que se obtuvieron.*
5. **Recursos económicos externos.**  
*Lista a las entidades que han otorgado recursos al proyecto de interés, los montos, y el uso que se dio a estos recursos.*
6. **Propiedad intelectual.**  
*Lista los mecanismos de propiedad intelectual con los que cuenta la entidad, incluyendo patentes, marcas, derechos de autor, etc. Para complementar, lista los números de aprobación, año, y características generales de los elementos protegidos.*



---

# EL PROYECTO DE INTERÉS

1. **Descripción.**

*Describe brevemente qué es el proyecto de interés y qué motivó a su creación. Utiliza lenguaje no-técnico para comunicarlo.*

2. **Estado de desarrollo.**

*Define en qué estado de desarrollo se encuentra el proyecto utilizando las definiciones del "Technology Readiness Level". Se proporciona documento anexo para servir de guía.*

3. **Cadena de suministro.**

*Ubica al proyecto dentro de su cadena de suministro, que está compuesta típicamente por los siguientes elementos:*

*(i) proveedores;*

*(ii) manufactura y empaque (empresas transformadoras);*

*(iii) distribuidores; y*

*(iv) consumidores. Menciona los nombres de las empresas que ya están formalizadas dentro del modelo.*

4. **Plan de desarrollo.**

*Describe hasta qué etapa llevará la organización al proyecto. Utiliza el "Technology Readiness Level" como guía.*

5. **Recursos.**

*Lista los recursos (humanos, técnicos, y financieros) necesarios para llevar el proyecto de la etapa actual a la etapa de transferencia.*

*Define si los recursos ya están formalizados o si deberán ser obtenidos para continuar con el proyecto hasta la etapa deseada para su transferencia.*

6. **Gestión de la propiedad intelectual.**

*Menciona cuáles son los mecanismos de protección intelectual seleccionados para proteger la invención. Lista números de patentes, estado, e inventores.*



---

# USOS Y MERCADOS POTENCIALES

1. **Usos potenciales.**

*Identifica aplicaciones para el producto final. Si es posible, ubica a los sectores industriales potenciales de acuerdo con la clasificación NAICS ("North American Industry Classification System").*

2. **Clientes potenciales.**

*Menciona qué tipo de organizaciones o individuos realizarían la compra o adoptarían el proyecto en la última etapa de desarrollo al que lo llevará la organización.*

3. **Mercados geográficos.**

*Menciona qué territorios son de interés para atender con el producto final. Justifica. (Ej. sólo nivel regional porque la materia prima es nativa de la región).*

4. **Usuarios finales.**

*Describe quiénes harán uso final del producto terminado. (Ej. la compra de pañales la hacen los padres de familia, pero los consumidores finales son los bebés que los usan).*



---

# COMPETIDORES

1. **Productos competidores.**

*Lista y describe a los productos competidores que enfrentará el proyecto de interés (ej. existen alrededor de 30 diferentes tecnologías y más de 140 productos para dar tratamiento a las heridas crónicas; entre los productos destacan: apósitos de gasa, terapia de compresión, hidrocoloides, apósitos de espuma, alginatos, dispositivos médicos, ultrasonido, agentes biológicos,*

*oxígeno, transplante de piel, y colágenos). Los productos competidores son aquéllos que atienden actualmente al mercado, sin necesariamente ser "iguales" a la oferta en desarrollo.*

2. **Competidores.**

*Lista a las empresas desarrolladoras de las ofertas listadas en la pregunta anterior.*

3. **Beneficios del producto en desarrollo.**

Identifica, lista, y explica brevemente los beneficios (ventajas que las características del producto crean para el cliente). Los beneficios deben ser reconocidos por el cliente, cuantificables, y verificables para existir. Además, deben ser superiores a lo actualmente ofrecido en el mercado. Apóyate con las siguientes definiciones para elaborar este contenido.

- ✓ **Beneficios de rendimiento.** Son aquéllos que mejoran las capacidades de los productos y servicios, e incluyen ejemplos como: velocidad, fuerza, vida de la batería, y consumo de energía.
- ✓ **Beneficios físicos.** Esta categoría incluye: ventajas de peso, ventajas de tamaño, portabilidad, durabilidad, y resistencia a elementos externos.
- ✓ **Beneficios de costo.** En este grupo se listan aquellos beneficios que ayudan a generar márgenes más altos, e incluyen: reducción de costos directos, de personal, de costos de operación, y de costos de comercialización.
- ✓ **Beneficios ambientales.** En esta categoría se incluyen: reducción de huella de carbono, reducción de emisión de gases de invernadero, y manejo de materiales peligrosos.

- ✓ **Beneficios del ciclo de vida del producto.** Se refiere a aquellos beneficios que generan valor durante la vida útil del producto o en su mantenimiento. Entre éstos se incluyen: requerimientos de mantenimiento, piezas de repuesto, facilidad de adopción, facilidad para incorporarse a infraestructura y procesos existentes, y escalabilidad.



---

# REGULACIÓN

1. **Entidades.**

*Lista a las organizaciones que regulan el uso del producto que deseas desarrollar.*

2. **Estado regulatorio.**

*Menciona si ya se ha cumplido con los requerimientos regulatorios para continuar con el desarrollo del proyecto. Menciona los permisos regulatorios obtenidos y fecha de aprobación; y lista los requerimientos faltantes y actividades que se han ejecutado para conseguirlos.*



# OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

## 1. **Oportunidades.**

*Lista, describe, y justifica (con fuentes de información verificables) qué factores externos pueden afectar positivamente el desarrollo y comercialización del proyecto de interés. (Ej. carta de intención de compra, nuevas regulaciones que promueven su uso, aumento en el número de usuarios finales, inversión comprometida para continuar el desarrollo, evidencia científica validada, etc.).*

## 2. **Amenazas.**

*Lista, describe, y justifica (con fuentes de información verificables) qué factores externos pueden afectar negativamente el desarrollo y comercialización del proyecto de interés. (Ej. regulaciones en proceso, protección de la propiedad intelectual no obtenida aún, volatilidad en el precio de las materias primas, proveedores no adecuados en el mercado nacional, alianza con socio tecnológico no formalizada, etc.).*



---

# FUENTES DE INFORMACIÓN

1. **Fuentes de información secundaria.**  
*Comparte la documentación digital con la que cuentas como información de soporte para el desarrollo del presente proyecto.*

2. **Fuentes de información primaria.**

*Lista a las organizaciones y expertos que consideras pueden apoyar en la evaluación de la factibilidad técnica del proyecto y en el análisis de su potencial comercial.*

*Derechos reservados: STS VENTURES 2019.*

*Diseño editorial: Crea7ivo Studio*