# GUIÓ DE LA MEMÒRIA TÈCNICA DE L’ACTUACIÓ

Subvencions per empreses de la cadena de valor de la indústria de l’automoció.

Processos de reflexió estratègica i desenvolupament de plans de transformació tecnològica i negoci per a la cadena de valor de la indústria de l’automoció.

Memòria tècnica de l’actuació per a justificació del projecte

*Resolució EMC/2909/2020*

Unitat d’Innovació Empresarial

19 de novembre de 2020

## Instruccions generals

D’acord amb la base 12.5 i la base 4.3 de l’annex 2; de la Resolució EMC/2909/2020, un dels documents a aportar per justificar el projecte es una Memòria tècnica de l'actuació.

La memòria tècnica de l’actuació caldrà que segueixi l’índex següent, el contingut del qual s’explica a l’apartat **Guia de suport per a la preparació de la Memòria tècnica de l’actuació** inclosa en aquest document.

Aquesta memòria tècnica de l’actuació haurà d’estar signada digitalment per part del beneficiari i del/s consultor/s -assessor/s que hagin participat

*La memòria tècnica de l’actuacióno superarà les 40 pàgines i ha de tenir un cos de lletra mínim de 10.Caldrà que segueixi l’índex següent*

## Índex de la memòria tècnica de l’actuació

1. *Anàlisi de la situació actual de l’empresa*
2. *Noves oportunitats. Identificació i priorització d’oportunitats*
3. *Pla de negoci de l’oportunitat prioritzada*
4. *Conclusions*

## Guia explicativa de suport per a la preparació de la memòria tècnica de l’actuació

S’entendrà com a memòria tècnica de l’actuació el següent document que, segons es detalla al punt 4.3 de l’annex 2 de les bases reguladores, caldrà presentar conjuntament amb altra documentació per justificar el projecte.

A continuació es detalla quins son els aspectes i contingut que cal esmentar en cada punt, així com la extensió màxima que hauran de tenir.

### Anàlisi de la situació actual de l’empresa

*[Es recomana que aquest apartat no superi les 5 pàgines]*.

|  |
| --- |
| En aquest apartat, el sol·licitant haurà de descriure la situació actual de l’empresa i la seva evolució en els darrers 3 anys (activitat, oferta, model de negoci, capacitats i recursos clau, entre d’altres), posant especial èmfasis en la seva evolució identificant quins dels seus productes/serveis estan en risc d’esdevenir obsolets degut als canvis del mercat i com aquest fet impactaria a l’empresa.  Per a fer-ho haurà de seguir el guio que detallem a continuació:   * Descripció de la situació actual i evolució del darrers 3 anys * Model de negoci actual (per representar el model de negoci es recomana utilitzar l’eina del Business Model Canvas, explicant en detall els diferents blocs; tot i que es permet utilitzar altres eines o models) * Identificació de l’oferta actual (productes i/o serveis) en risc d’esdevenir obsolets pels canvis del mercat i impacte que això generaria a l’empresa. * Identificació i justificació de les capacitats i recursos clau de l’empresa |

(........)

### Noves oportunitats: identificació i priorització d’oportunitats.

*[Es recomana que aquest apartat no superi les 10 pàgines]*.

|  |
| --- |
| En aquest apartat es detallarà l’exercici de reflexió realitzat conjuntament amb l’assessor per identificar quines noves oportunitats de negoci per l’empresa de cara a futur. Caldrà descriure les oportunitats, justificar-les, ordenar-les segons prioritats i seleccionar-ne una com a prioritària (que serà sobre la que es treballarà i desenvoluparà el pla de negoci).  Cal seguir el guio que indiquem a continuació:   * Identificació, descripció i justificació de noves oportunitats de negoci   + Dins de la indústria de la mobilitat   + En altres industries-sectors (s’entén per altres industries-sectors aquelles en les que l’empresa pot explotar les seves capacitats i recursos actuals per generar solucions que aportin valor a uns nous clients) * Priorització de les oportunitats identificades   + Descriure i justificar els criteris definits per prioritzar les oportunitats identificades   + Indicar una llista ordenada per prioritat de les oportunitats identificades (segons els criteris del punt anterior). * Descripció i justificació detallada de l’oportunitat prioritzada |

(......)

### Pla de negoci de l’oportunitat prioritzada.

*[Es recomana que aquest apartat no superi 20 pàgines]*.

|  |
| --- |
| En aquest apartat es desenvoluparà el pla de negoci corresponent a la oportunitat que en el apartat anterior s’ha identificat com a oportunitat prioritzada.  Caldrà que es desenvolupi segons aquest guió:  *-Atractivitat de l’oportunitat*   * *Descripció del problema o necessitat a resoldre* * *Estudi de mercat* * *Anàlisis competitiu (quines altres solucions ja existents al mercat donen resposta al problema o necessitat a resoldre)*   *-Definició de la proposta de valor de la nova solució*   * *Definir clarament de quina manera la solució proposada dona resposta al problema/necessitat a resoldre* * *Diferenciació de la solució proposada respecte les solucions ja existents en el mercat identificades en el punt anterior.*   *-Estratègia i Objectius*   * *Explicar clarament com aquesta nova solució s’integrarà en l’estratègia actual de l’empresa* * *Identificar quins son els principals stakeholders de la nova solució i de quina manera es satisfarà les seves expectatives* * *Explicar sobre quines avantatges competitives es sustenta la nova solució i de quina manera es preveuen mantenir-les.* * *Definir els objectius de la nova solució en els propers 3 anys*   *-Pla de marketing*   * *Identificació i segmentació dels potencials clients de la solució* * *Quantificació aproximada del mercat potencial* * *Marketing mix (4P o 7P)* * *Estimacions de vendes*   *-Pla d’operacions*   * *Principals aspectes clau de la cadena de subministrament de la nova solució (compres, producció i distribució)* * *Recursos i capacitats necessàries per desenvolupar la iniciativa, indicant de quins l’empresa disposa actualment.* * *Identificació dels principals proveïdors i partners, indicant quines capacitats aporten.* * *Gestió de l’inventari (en cas que es tracti de productes tangibles)* * *Estimacions de costos*   *-Pla financer*   * *Definir 3 possibles escenaris (realista, optimista i pessimista)* * *Definir compte de resultats i balanç a 3 anys per cada un dels escenaris* * *Definir el cashflow, la TIR i el VAN de la nova solució per cada un dels escenaris*   *-Plans de contingència*   * *Identificar i prioritzar (per criteris de probabilitat i impacte) els principals riscos de la nova solució* * *Definir un pla d’accions per aquells riscos amb major probabilitat i impacte.*   *-Model de negoci*   * *Explicar el model de negoci sobre el que es sustentarà la solució proposada (idealment utilitzar l’eina del Business Model Canvas i explicar en detall els diferents blocs)* * *Justificar per què aquest model de negoci serà sostenible, escalable i viable en els propers anys.* |

(.........)

1. Conclusions.

*[Es recomana que aquest apartat no superi les 5 pàgines]*.

Caldrà en aquest apartat exposar les conclusions extretes de tot el procés de reflexió i desenvolupament del pla de negoci, indicant la seva idoneïtat i capacitat per implementar-la a curt o mig termini

(........)