

Convocatoria PICT 2007
Proyectos Categoría IV - Start up

Guía para la elaboración del Estudio de Mercado

El documento Estudio de Mercado presenta información complementaria a la que se incluye en el documento Descripción Técnica, y debe ser anexado junto a ésta al cargar el proyecto en el formulario electrónico (on-line).

Descripción del producto

- 1) Descripción precisa y detallada del producto, proceso o servicio.
- 2) Identificación de las características particulares o distintivas del producto, proceso o servicio que favorecen su introducción en el mercado.
- 3) Grado innovativo del producto, proceso o servicio propuesto.
- 4) Especificar en qué etapa de desarrollo se encuentra actualmente (laboratorio, prototipo, escala piloto, etc.)
- 5) Indicar si es posible la protección mediante derechos de propiedad intelectual/ industrial del desarrollo/producto/proceso y si se ha iniciado alguna gestión al respecto (por ejemplo, presentación de una solicitud de patente, registro de una marca, registro de derecho de autor, etc.).
- 6) En caso de que el producto o proceso se trate de una posible invención, indicar:
 - a. Título de la posible invención.
 - b. Área de la técnica a la que pertenece la posible invención.
 - c. Estado de la técnica en la materia (en caso de que se haya realizado una búsqueda del estado de la técnica, acompañar los resultados de la misma).
 - d. Productos y/o procedimientos similares existentes en el mercado nacional e internacional.
 - e. Diferencias existentes entre el producto /proceso objeto del proyecto y productos y/o procedimientos similares.

Descripción del mercado

- 1) Características de la oferta y la demanda. Presencia de empresas nacionales. Posibles compradores o licenciarios de la tecnología protegida por Derechos de Propiedad Industrial.
- 2) Productos competitivos o complementarios.
- 3) Tamaño estimado, tasa de crecimiento, extensión geográfica.
- 4) Estimar la factibilidad de introducción del producto, proceso o servicio propuesto.
- 5) Las barreras de entrada para nuevas empresas en el sector específico.
- 6) Leyes y regulaciones.

Descripción del Negocio asociado al desarrollo

- 1) Mercado objetivo.
- 2) Indicar qué tipo de estructura organizacional sería la más apropiada (creación de nueva empresa de base tecnológica, o nueva unidad de negocio o nueva línea de una empresa de base tecnológica nacional ya existente).
- 3) Estrategias de costo, precios, distribución y promoción.
- 4) Otros productos o servicios con los que complementará al desarrollo en la futura Empresa de Base Tecnológica.
- 5) Recursos Humanos dentro del proyecto que participarán en la futura Empresa de Base Tecnológica.
- 6) Márgenes de ganancia proyectados.
- 7) Estrategia en materia de protección de la propiedad intelectual a adoptarse.

Recomendaciones:

- Deben quedar bien establecidos los plazos y los objetivos, tanto del PICT Start Up, como de la futura Empresa de Base Tecnológica.
- Se debe pensar el producto en función del mercado. El producto final, no sólo debe ser innovativo, sino que debe representar una gran oportunidad de mercado.
- Se deben formar equipos interdisciplinarios. Se recomienda incluir algún profesional de Ciencias Económicas en el Grupo Responsable o Colaborador.
- La presentación y aprobación del Plan de Negocios a los seis meses del 1º desembolso, es una condición excluyente para la continuación del proyecto.
- Debe preverse la adopción de una estrategia clara en materia de derechos de propiedad intelectual, como forma de asegurarse la explotación efectiva de los resultados producto de la actividad de I+D del grupo que formará la Start Up y eventualmente la nueva Empresa de Base Tecnológica.