

# Emprendimiento y Transferencia de conocimiento

Master de Ciencia de Datos e  
Ingeniería de Computadores

---

Francisco Pérez Hernández

20076629K

## Tabla de contenido

<b>Modelo de negocio MiSuper (Profesor: Gonzalo Olivares Ruiz)</b>	<b>3</b>
<b>CANVAS</b>	<b>3</b>
<b>Análisis DAFO</b>	<b>4</b>
Fortalezas	4
Debilidades	5
Oportunidades	5
Amenazas	6
<b>Resumen del análisis DAFO</b>	<b>6</b>
<b>Patentes y financiación (Profesor: Eduardo Ros Vidal)</b>	<b>7</b>
<b>Búsqueda Patentes</b>	<b>7</b>
Ejercicio 1	7
Ejercicio 2	8
Ejercicio 3	8
<b>Búsqueda de Financiación</b>	<b>14</b>
1 Datos administrativos	14
2 Equipo	14
3 Oportunidad de negocio	14
4 Tecnología	15
5 Finanzas	16
6 Caracterización de la propuesta (escoger una de las opciones o dar un valor numérico)	16
<b>Elevator pitch y salud financiera (Profesor: Javier Díaz)</b>	<b>18</b>
Elevator pitch	18
Balance	18
Tesorería	18
Cuenta de resultados	19
Predicción de usuarios	20
<b>Binomio fantástico y experiencia con un líder (Profesor: Alberto Guillén)</b>	<b>21</b>
Binomio fantástico	21
Experiencia de ser líder o subordinado	22

## Modelo de negocio MiSuper (Profesor: Gonzalo Olivares Ruiz)

MiSuper es una aplicación con la que el usuario podrá apuntar su lista de la compra y mediante la aplicación se le aconsejará a que supermercado o supermercados ir en función del precio de su compra final, así como cual le viene mejor en función de la distancia al mismo. La idea de este negocio es que nuestro usuario no pague más sin motivo y pueda ahorrarse un dinero.

### CANVAS

Partners Clave	Actividades Clave	Propuesta Valor	Relación con Clientes	Segmento de clientes
Las app Store como App Store (Apple), Google Play (Google) o Tienda de Windows.	Desarrollo del software para cada plataforma, así como la actualización de la app con nuevas características. Negociar con supermercados.	Hacer la lista de la compra en una aplicación y tenerla a la mano fácilmente. Realizar comparativa de precios en distintos supermercados en función del carrito y consejos sobre que comprar en cada supermercado. Todo esto de forma gratuita para el usuario.	Personalización masiva en la que cada cliente tiene su cuenta y puede compartirla con otros usuarios. No tendrá restricciones a la hora de hacer comparaciones.	Usuarios de todo el mundo y donde no tendremos ningún tipo de restricción.
	<b>Recursos clave</b>  Desarrolladores software y herramientas de desarrollo. Un complejo de servidores potentes para que las búsquedas sean rápidas y se puedan tener los datos actualizados para que el usuario siempre tenga los últimos precios de cada supermercado de interés.		<b>Canales</b>  A través de una aplicación móvil que se publicará en las principales Stores de aplicaciones de cada sistema operativo.	

Estructura de costes	Flujo de Ingresos
<p>Desarrollo, mantenimiento de servidores y actualización continua del software. Se publicitará nuestra aplicación a través de internet y otras campañas de marketing.</p>	<p>Pondremos algún banner publicitario para la versión gratuita de nuestra aplicación y podremos hacer una versión de pago en la que no se tenga publicidad y se pueda hacer un pedido online a través de nuestra App. Se debe contemplar una futura venta de la compañía.</p>

## Análisis DAFO

### Fortalezas

- Nuestra empresa se basa en la facilidad de uso, en ser un servicio gratuito y en contener una gran base de datos de muchos supermercados, a diferencia de la competencia que suelen ser de un número reducido de establecimientos.
- Además, nuestra principal baza va a ser la negociación con los establecimientos para obtener descuentos que podamos aplicar a nuestros usuarios al usar nuestra aplicación.
- Una novedad, respecto de nuestra competencia, será el poder compartir cestas de la compra con nuestros amigos o familiares, para así poder tener una lista de la compra conjunta y ahorrar en pedidos a los supermercados.
- El resto de empresas de la competencia tienen muy poca propaganda, por lo que vamos a aplicar una estrategia de marketing fuerte, consiguiendo así que nuestra marca sea conocida y poder abrirnos paso en el negocio.
- Negociaremos por tener entregas a domicilio gratuitas sin tener que hacer una compra muy grande de productos y nuestra aplicación contará con un modelo de predicción con la que se pretende hacer una predicción de la siguiente compra que necesita nuestro cliente para facilitar al usuario la compra rápida y motivando a los establecimientos a realizar descuentos en nuestra aplicación con la posibilidad de meter recomendaciones que a estos establecimientos le interesen.

### Debilidades

- La principal debilidad de nuestra empresa es que ya tenemos competencia y conseguir el mercado que han conseguido ellos será difícil.
- El proceso más lento será el de tratar con los supermercados para obtener beneficios sobre nuestros competidores, ya que ellos ya tienen acuerdos y será complicado conseguir mejores condiciones.
- Nuestro cliente puede percibir como debilidad el poco uso que tiene esta técnica actualmente ya que la mayoría de gente sigue haciendo la compra físicamente y sin comparar precios.
- Una posible dificultad puede ser la de conseguir el precio de los productos para indicarlos en nuestra aplicación. Pero se pretende trabajar con una fuerte técnica de escaneo de web y almacenando las compras de nuestros clientes (anonimante) para así obtener las posibles actualizaciones de precios en los productos, así como los productos que necesitan ser pesados.

### Oportunidades

- Podemos aprovechar la oportunidad de que cada vez es más sencillo comprar por internet y la gente le está perdiendo el miedo.
- Tenemos competencia, pero han hecho muy poco marketing y la gente no conoce esta forma de realizar la compra, por lo que nuestro pilar fundamental será el de aplicar una estrategia donde nos demos a conocer y podamos captar usuarios rápidamente.
- La competencia contempla muy pocos establecimientos con los que comparar por lo que ese va a ser un aspecto que mejorará en nuestra empresa.
- Otro punto negativo de la competencia es el de no buscarte los establecimientos más cercanos, ya que sería muy cómodo para el usuario que automáticamente se hiciese una comparación en función del ahorro entre establecimientos y la distancia hasta los mismos.
- Otro punto que tendremos en cuenta será el de dar a conocer a nuestro usuario si el establecimiento dispone de parking para que así pueda ir en coche si le interesa a nuestro cliente.

## Amenazas

- La principal amenaza de nuestra idea de negocio es la fuerte competencia y la posibilidad de que cambien de estrategia y no podamos competir contra ellos en un tiempo corto.
- La gente toma la tendencia a salir más fuera de casa por lo que consume menos y necesita menos de nuestra aplicación.
- Una posible amenaza es que algunos de los establecimientos disponen de compras online, pero intentaremos negociar con ellos para que puedan integrarlo en nuestra aplicación.

## Resumen del análisis DAFO

Como puntos clave de nuestro análisis DAFO y lo que podemos mejorar podría ser:

- La competencia tiene ventaja sobre nosotros al estar antes en el sector, pero pretendemos mejorar donde ellos fallan como es:
  - o La estrategia de marketing es floja, al ser un servicio poco conocido y poco extendido.
  - o Se podrían conseguir acuerdos con los establecimientos para ofrecer descuentos por las compras y así crear competencia entre distintos supermercados.
  - o Su rango de establecimientos es muy limitado por lo que pretendemos ampliarlo.
  - o No se tiene en cuenta la distancia del usuario al establecimiento y el posible gasto de transporte asociado.
- Debemos estar atentos a los posibles cambios en las estrategias de nuestros competidores ya que pueden perjudicarnos mucho y deberíamos preverlos.
- Hay una tendencia a comprar por internet que deberíamos aprovechar para poder hacernos un hueco y que nuestra empresa tenga tirón.

## Patentes y financiación (Profesor: Eduardo Ros Vidal)

### Búsqueda Patentes

#### Ejercicio 1

**Buscar Patentes de relacionadas con el campo de vuestra idea de negocio (por ejemplo patentes relacionadas con redes neuronales, patentes relacionadas con lógica difusa, etc ... si vuestra idea de negocio o tecnología se relaciona con “soft-computing”).  
Buscar con palabras clave (key words).**

Debido a que mi idea de negocio no he encontrado ninguna patente que se pueda adaptar a ella, he realizado la búsqueda por “soft-computing” por ejemplo.

#### 1a) ¿Cuántas son?

La búsqueda la he realizado desde: <https://patentscope.wipo.int/search/en/search.jsf>

He encontrado un total de 589 patentes relacionadas con “Soft-computing”

#### 1b) Indicar número de patentes de cada campo.

En el campo de “soft-computing” he encontrado 589 patentes como pueden ser:

	Inventor	Nº Publicación	Appl.No	Appl.Da
1	Franklin A. Lyons	20160334628	15221848	28.07.2016
2	Hyeung-Yun Kim	20160323143	14999342	25.04.2016
3	Hyeung-Yun Kim	20160321081	14999341	25.04.2016
4	Behzad Nejat	20160300146	14684421	12.04.2015
5	Jerry Huang	20160283698	14402280	27.06.2014

#### 1c) Indicar las tres principales empresas que tiene patentes en este campo.

Para este apartado, he realizado la búsqueda desde:

<https://www.lens.org/lens/search?p=9&q=soft-computing&v=table&n=50>

De forma que podemos ver las empresas que usan este tipo de patentes de forma más clara. Por ejemplo para la patente:

[https://www.lens.org/lens/patent/US\\_2011\\_0231725\\_A1](https://www.lens.org/lens/patent/US_2011_0231725_A1)

Uno de las principales empresas que la tiene es Designart Networks Ltd. Siendo sus propietarios Qualcomm Incorporated y Designart Networks Ltd.

#### 1d) Buscar una patente en concreto e indicar el link donde aparezcan los “claims” (o reivindicaciones) de una patente en este campo.

La búsqueda la he realizado en la web: patentscope por lo que el link sería:

<https://patentscope.wipo.int/search/en/detail.jsf?docId=US179481324&recNum=1&tab=PCTClaims&maxRec=589&office=&prevFilter=&sortOption=Pub+Date+Desc&queryString=FP%3A%28soft-computing%29>

En el caso de la web: lens, directamente dentro de una patente en el resumen podemos ver sus claims:

[https://www.lens.org/lens/patent/US\\_2011\\_0231725\\_A1](https://www.lens.org/lens/patent/US_2011_0231725_A1)

## Ejercicio 2

**Buscar Patentes de una empresa en el campo en el que se desarrolla vuestra idea de negocio.**

**Indicar brevemente (como máximo en una media página), cuántas son y fundamentalmente en qué temáticas (sólo indicar los dos campos principales en los que existan patentes).**

**Sugerencia: utilizar [lens.org](https://www.lens.org) para ver la CIP (o ICP o IPCR) de las patentes y filtrar usando sólo los cuatro primeros 4 dígitos. Utilizar también truncamientos para el nombre de la Empresa.**

Voy a realizar la búsqueda sobre una empresa como “Apple Inc” ya que relacionada con mi idea de negocio no he encontrado ninguna empresa y además tiene algo de relación ya que sería un posible proveedor de nuestra aplicación mediante la AppStore.

Si realizamos la búsqueda en:

<https://www.lens.org/lens/search?n=10&q=apple+inc&p=0>

Podemos irnos a la parte izquierda y seleccionar como refinar la búsqueda de forma que si seleccionamos “Classifications” podemos ver distintas clasificaciones como puede ser CPC, IPCR o US.

Nuestro interés para esta actividad es la clasificación IPCR por lo que a continuación muestro las principales categorías:

C12Q, A61K, C12N, G06F, A01H, C07H

Decir que se muestran cerca de 500 patentes para esta empresa y que tiene que ver la mayoría con sus productos. Si refinamos las búsquedas por IPCR tenemos que:

- A61K: patentes como: “Compositions and Methods for treating diabetes and/or Obesity” o “Composition For extending post meal satiety”
- C12N: “Transgenic Pomaceous Fruit with fire blight resistance” o “Acquired Resistance genes and uses thereof”

## Ejercicio 3

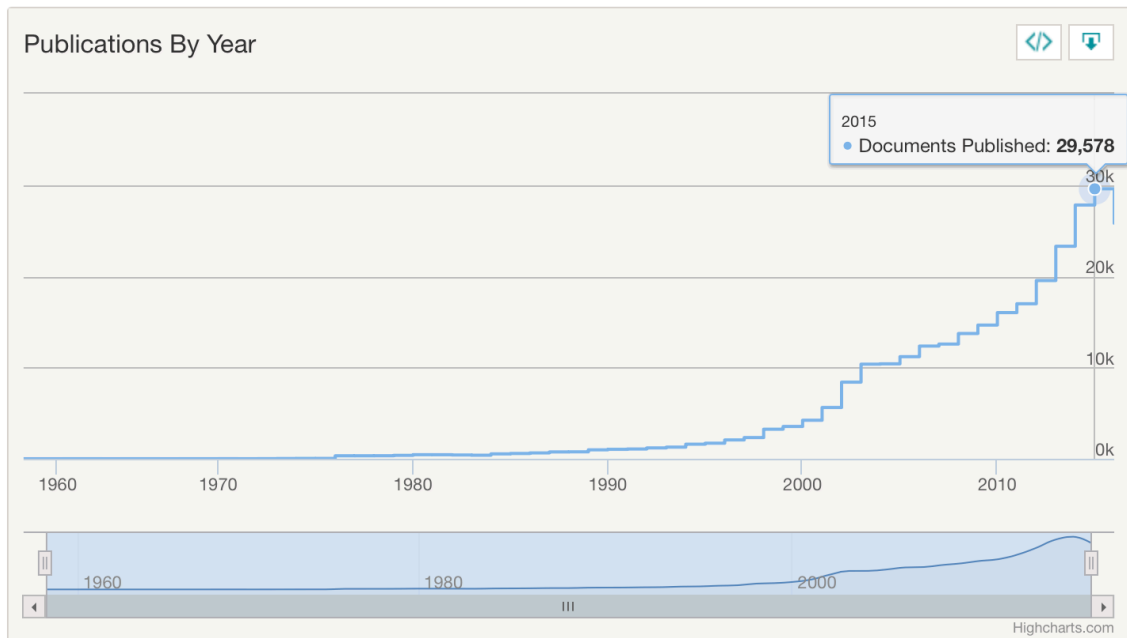
**A la hora de valorar patentes se puede tener en cuenta el crecimiento del área tecnológica, que a su vez se puede medir de forma indirecta analizando el crecimiento registrado en el número de solicitudes de patente en un área específica de la tecnología, valorando positivamente aquellas tecnologías cuyas patentes hayan registrado un crecimiento continuado en el pasado reciente (20 años) frente a las que hayan registrado un crecimiento negativo, discontinuo o alejado en el tiempo.**

**Buscar tendencias de patentes en las siguientes temáticas (utilizar el buscador “lens”). Para cada caso añadir el gráfico de tendencia anual de patentes sobre esta temática:**

**3a) Buscar patentes sobre “Face recognition”. Indicar cuántas tiene “Samsung” sobre esta temática**

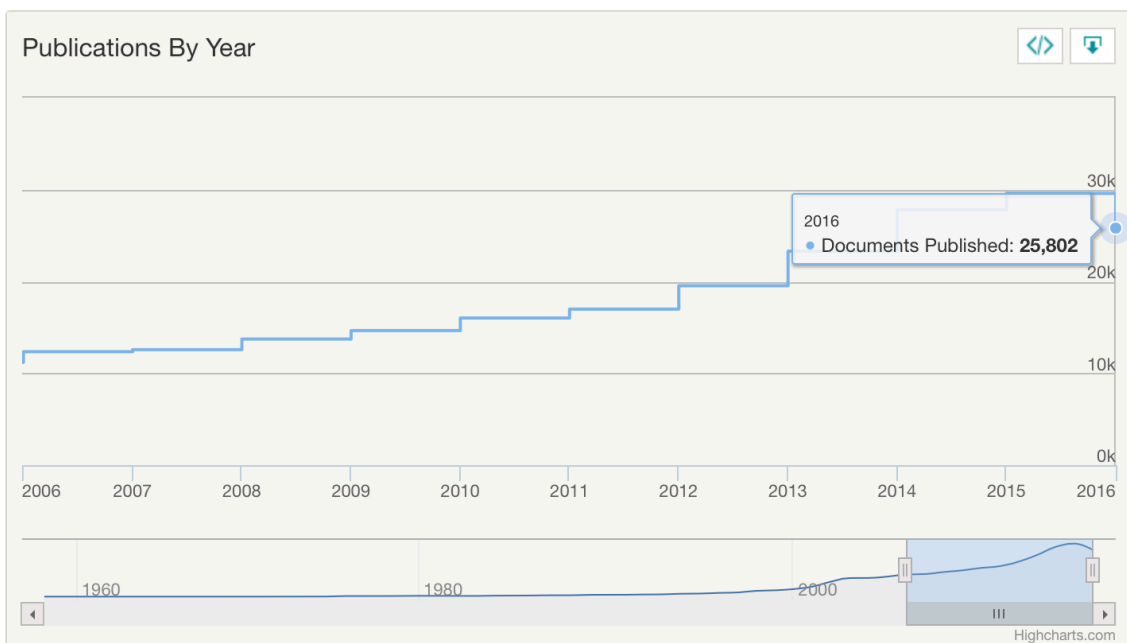
En la Gráfica 1 se puede ver el crecimiento escalonado entre los años 1955 y 2016, la actualidad, de las publicaciones relacionadas con “Face recognition”. Se puede ver cómo ha ido ascendiendo en este último siglo, aumentando cada vez más. Podemos ver como el pico más alto ha sido en 2015 con 29578 documentos publicados.





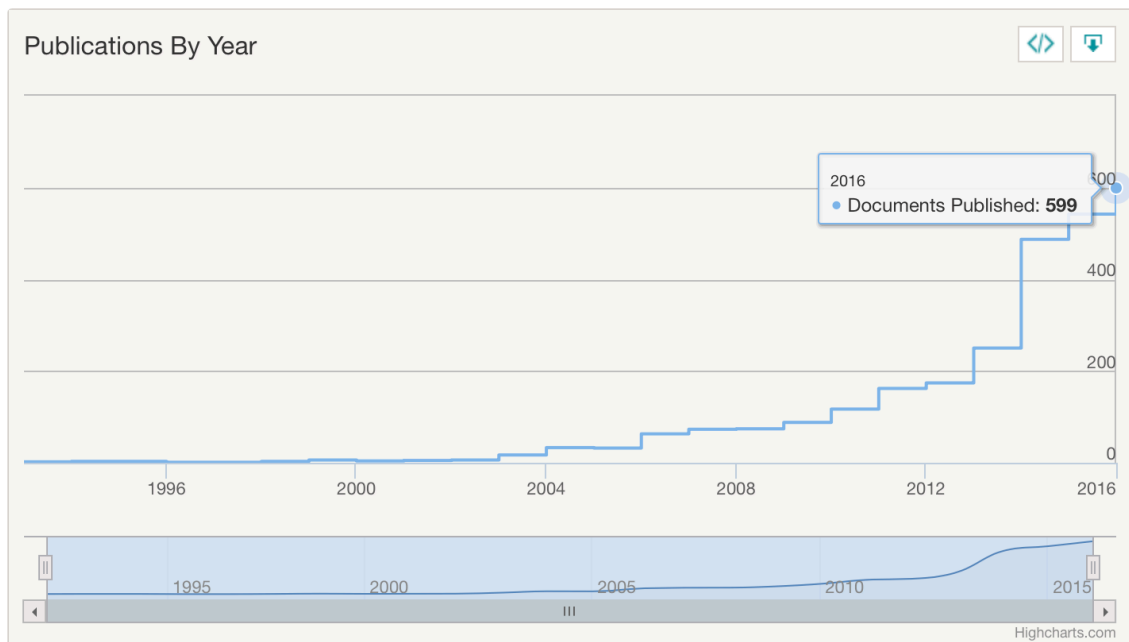
Gráfica 1: Publicaciones del tema "Face Recognition" por año, entre 1955 y 2016.

En la Gráfica 2 podemos apreciar la tendencia de los últimos 10 años que ha sido de subida salvo en el último año en la que hemos pasado de 29k a 25k documentos publicados.



Gráfica 2: Publicaciones del tema "Face Recognition" por año, entre 2006 y 2016.

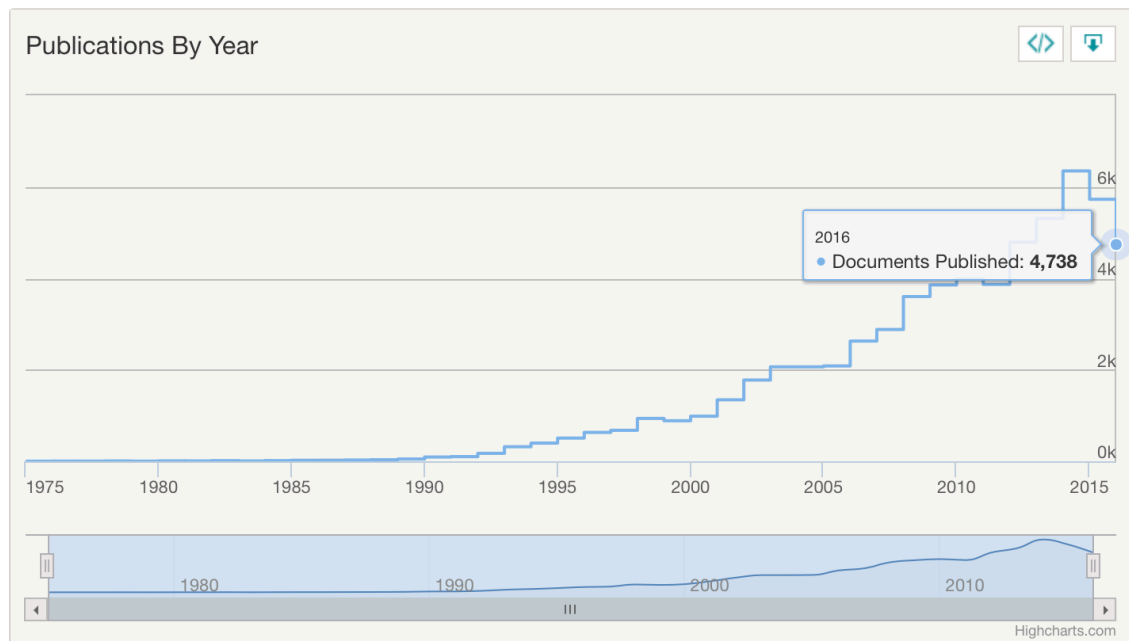
En la gráfica 3, podemos ver las publicaciones de la compañía Samsung con respecto a "Face Recognition", donde observamos que cada año aumenta su número de publicaciones. Las fechas en las que se comprende son desde 1991 hasta 2016, siendo en este último año un total de 599 publicaciones.



Gráfica 3: Publicaciones del tema "Face Recognition" de la compañía Samsung por año, entre 1991 y 2016.

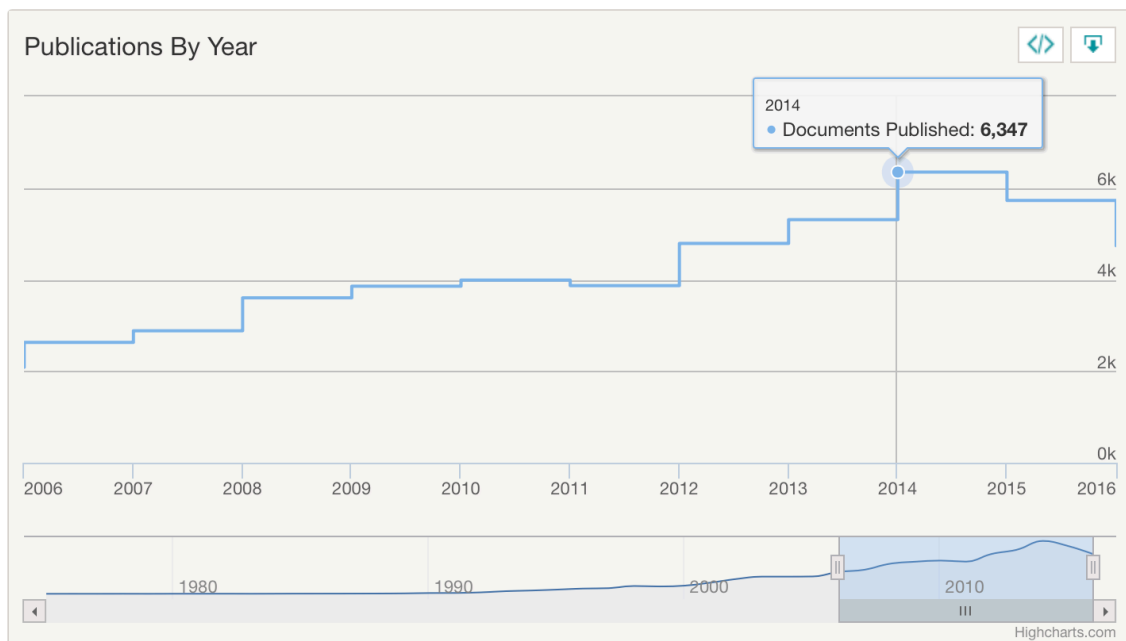
**3b) Buscar patentes sobre "Fuzzy logic". Indicar cuántas tiene "Microsoft" sobre esta temática.**

En la Gráfica 3 podemos ver las publicaciones sobre "Fuzzy logic" desde 1975 hasta 2016, viendo una tendencia al alza salvo en el año 2016 en el que se han publicado 4738 documentos.



Gráfica 4: Publicaciones del tema "Fuzzy logic" por año, entre 1975 y 2016.

En la Gráfica 5 podemos observar el tema “Fuzzy logic” entre los años 2006 y 2016, de forma que ha habido una tendencia al alza, salvo en el último año en el que se ha pasado de 6k a 4k publicaciones.

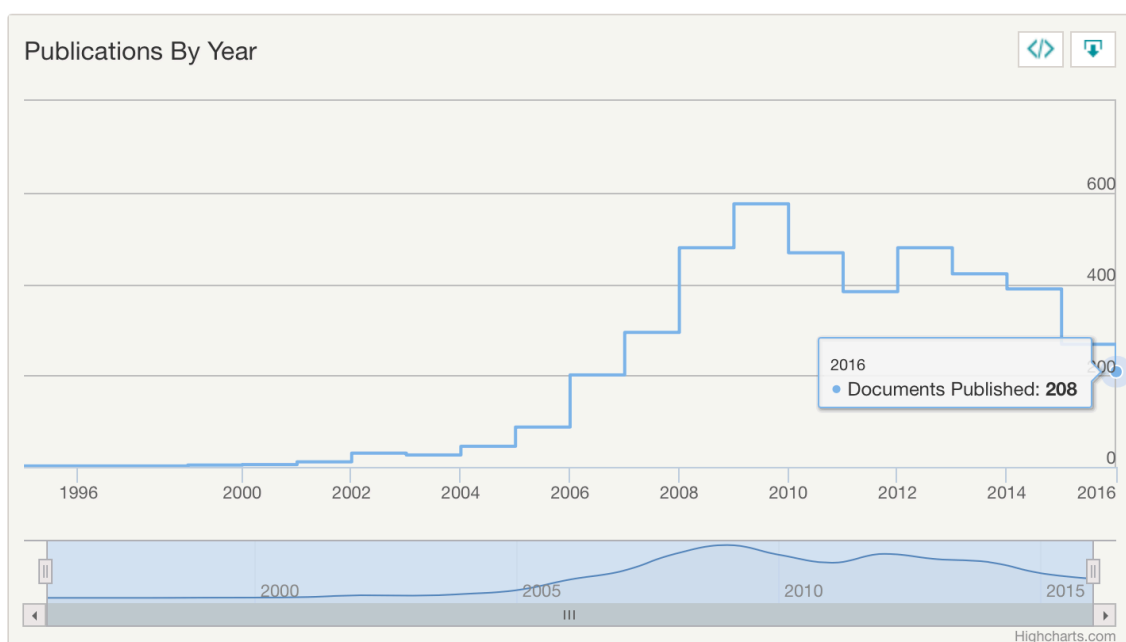


Gráfica 5: Publicaciones del tema “Fuzzy logic” por año, entre 2006 y 2016.

Si queremos saber el número de publicaciones de las compañías de Microsoft que tienen patentes nos encontramos con que hay dos propietarios:

“Microsoft Technology Licensing Llc” y “Microsoft Corporation”

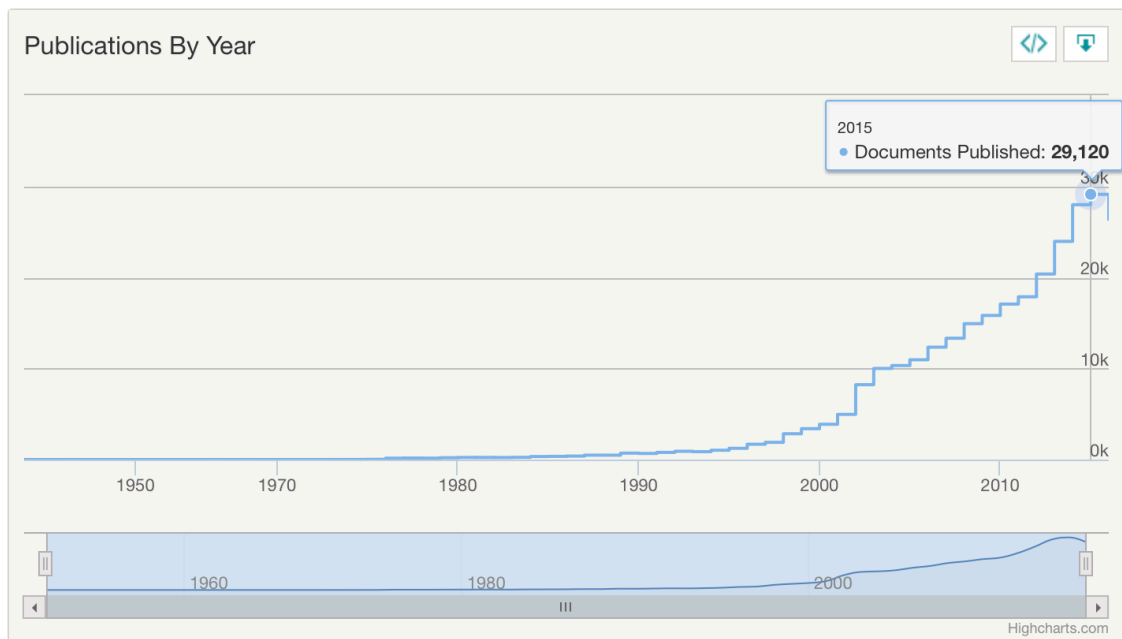
Por lo tanto, mi búsqueda ha sido conjunta de las dos compañías, donde vemos que había una tendencia al crecimiento salvo en a partir del año 2010 que empezó a tener altibajos. De forma que se ha pasado de las casi 600 publicaciones a las 208 publicaciones en este año 2016.



Gráfica 6: Publicaciones del tema “Fuzzy logic” de Microsoft por año, entre 1993 y 2016.

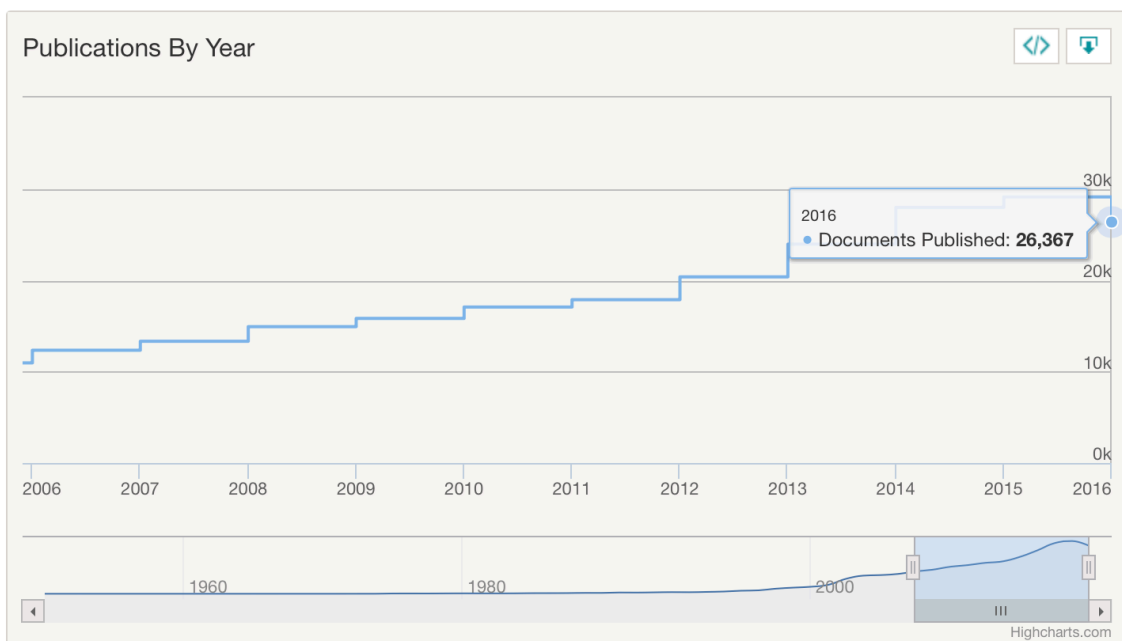
**3c) Buscar patentes sobre “SVM” (Support Vector Machine). Indicar cuántas tiene “Microsoft” sobre esta temática.**

En la gráfica 7 podemos ver las publicaciones sobre “Support Vector Machine (SVM)” desde 1919 hasta 2016 donde se aprecia una tendencia al aumento.



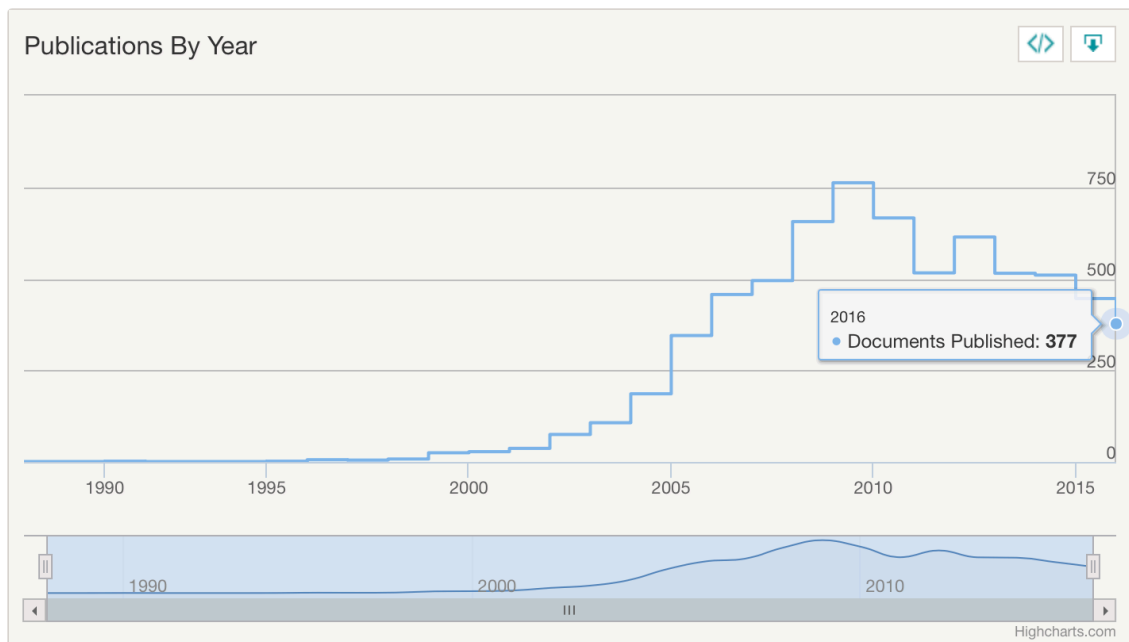
*Gráfica 7: Publicaciones del tema “SVM” por año, entre 1919 y 2016.*

Si observamos la gráfica 8 podemos ver la tendencia entre los años 2006 a 2016 de SVM. De forma que el único altibajo ha sido de 2015 a 2016 donde se han pasado de 29k a 26k publicaciones.



*Gráfica 8: Publicaciones del tema “SVM” por año, entre 2006 y 2016.*

Si observamos la gráfica 9, observamos estas publicaciones sobre SVM de las empresas de Microsoft, donde se observa una tendencia a la baja desde 2009 a la actualidad donde se pasó de unas 750 publicaciones a las 377 actuales.



Gráfica 9: Publicaciones del tema "SVM" de Microsoft por año, entre 1988 y 2016.

## Búsqueda de Financiación

### 1 Datos administrativos

#### **a Nombre de la empresa**

MiSuper con la web (que se creará) [www.MiSuperApp.com](http://www.MiSuperApp.com)

#### **b Nombre del proyecto**

“MiSuper”

#### **c Breve descripción del proyecto**

Aplicación para realizar la lista de la compra en ella y conseguir la recomendación del establecimiento con los mejores precios y que más te conviene para ir a comprar a ese local.

### 2 Equipo

#### **a Miembro principal del equipo**

Francisco Pérez Hernández graduado en Ingeniería Informática y estudiante de master en Ciencia de Datos e Ingeniería de computadores.

#### **b Otros miembros del equipo**

Resto de empleados de la empresa, por definir.

#### **c Papeles cubiertos por el equipo (Técnico, desarrollador, comercial, marketing, gestión)**

De momento solo se dispone de Francisco Pérez Hernández como dueño y director de la empresa, pero se pretende tener un gran equipo de desarrolladores de software, con un jefe de proyecto, un gran equipo de marketing y de comerciales para poder realizar las negociaciones con los establecimientos y conseguir grandes descuentos para nuestros usuarios. Además, contaremos con un equipo de gestión para poder tener un control en nuestra empresa.

#### **d Experiencia emprendedora previa (años de experiencia, iniciativas, etc)**

De momento el dueño de la empresa no tiene ninguna experiencia previa ya que acaba de salir de sus estudios.

#### **e Necesidades del equipo (a cubrir con personal externo)**

De momento se necesitan todo tipo de puestos como se ha comentado anteriormente, como serán los desarrolladores software, personal para marketing y comerciales...

#### **f Otros compromisos del equipo de emprendedores (otros trabajos que estén desarrollando, conflicto de intereses, etc)**

De momento, Francisco Pérez solo tendría el conflicto de sus estudios en el Master, pero estos serán solamente durante este año vigente.

### 3 Oportunidad de negocio

#### **a Problema / Necesidad (Describe el problema o la necesidad que existe)**

En la actualidad las aplicaciones que existen no son conocidas ni proporcionan ventajas a los usuarios por su uso, de forma que nuestro objetivo será hacer que la gente cree la dependencia de usar nuestra aplicación ya que realmente es útil y necesaria para el día a día de la gente.

#### **b Producto / Servicio (Describe la aproximación que se seguirá en el modelo de negocio. Describe el producto o servicio que se pretende desarrollar)**

Una App con la que crear una lista de la compra y poder sugerir los establecimientos a comprar o poder realizar el pedido online y que se permita el mayor descuento posible tanto por desplazamiento como por productos.

**c Mercado objetivo (Breve descripción y si es posible de forma cuantificada)**

Nuestro mercado objetivo será todo el mundo en general y especialmente captar a las mujeres con edades comprendidas entre 35 y 60 años, ya que normalmente son las que realizan las compras en sus casas. Además queremos que la juventud se acostumbre a usar nuestra aplicación ya que son los que normalmente usan más este tipo de aplicaciones y gracias a su uso pueden captar a sus familiares.

**d Competencia (Breve descripción de la competencia y de vuestro valor diferencial)**

Tenemos otras aplicaciones como Supermercado Online, pero no están demasiado expandidas por lo que es nuestra oportunidad de negocio.

**e Estrategia de adquisición de clientes**

La estrategia de adquisición va a ser realizar negociaciones con los establecimientos para poder ofrecer descuentos a nuestros clientes de forma que a los supermercados los motivamos con que si ofrecen más descuentos se pueden quedar con más nicho de mercado y a los clientes con que cuanto más usen nuestra aplicación más descuentos obtendrán.

**f Análisis de Riesgos**

Existen muchos riesgos como que los establecimientos no quieran negociar con nosotros para ofrecer descuentos, además que los usuarios no se sientan atraídos por este modo de compra, que una vez realizado todo el sistema y toda la estructura de servidores alguna catástrofe natural provoque un daño grave, que tengamos algún fallo de equivocación en algún proceso...

**g Estado de desarrollo y hoja de ruta hasta el producto/servicio final (Idea, prueba de concepto, prototipo, implementación/validación de prueba de campo, producto final)**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Búsqueda de inversores								
Realización del software								
Negociaciones con establecimientos								
Campaña de marketing								
Presentación de Aplicación								

De esta forma tenemos el proceso de desarrollo con su hoja de ruta hasta el producto final que se presentaría en Agosto.

## 4 Tecnología

**a Descripción de la tecnología**

Tendremos una App principal para cada usuario en la que cada uno hará login con su usuario y podrá contactar con sus amigos para poder compartir listas. La App se conectará a nuestro servidor para poder, desde este, obtener el establecimiento más cercano y que más ventaja económica le produzca a nuestro usuario. Nuestro nido de servidores será el encargado de obtener la información del precio actual del producto y además de realizar la predicción para ofrecer productos a nuestros clientes.

### **b Innovación tecnológica**

Se usarán tecnologías en uso actualmente para la realización del software y de la infraestructura por lo que, en principio, no se tendrá innovación tecnológica.

### **c Propiedad Intelectual. Libertad para actuar. Barreras de conocimiento frente a competidores**

El objetivo es no copiar a nuestros competidores, solamente, explotar nuestra idea de forma que sea lo más intuitiva posible.

## 5 Finanzas

### **a Modelo de coste/beneficio**

Como nuestro modelo de negocio se basa en obtener beneficios a través de la publicidad de la App, no se puede predecir de inicio el beneficio que obtendremos, ya que este vendrá dado por el número de usuarios activos, pero se pretende que sea el mayor número de personas posibles. Además se ofrecerá la posibilidad de comprar la App sin publicidad, pero no se podrá contar con mucho volumen de ventas, ya que un sistema como Spotify, solamente un 5% de los usuarios pagan su servicio.

### **b Números de coste/precio**

El coste principal vendrá dado por el precio de nuestros servidores y de los sueldos de todos los empleados de la empresa. Además, del número de negociadores que necesitemos para negociar con los distintos establecimientos en función de la dificultad de estas negociaciones.

### **c Necesidades de financiación (fuentes de financiación, necesidad para distintas etapas o distintas tareas como desarrollo, comercialización, internacionalización, etc)**

Como se ha visto anteriormente en la hoja de ruta, buscaremos financiación, ya que será necesario pagar al personal que realiza el trabajo, por lo que se necesita un financiador para poder empezar a trabajar con nuestra idea de negocio.

## 6 Caracterización de la propuesta (escoger una de las opciones o dar un valor numérico)

### **a Originalidad (Innovación de un producto existente, desarrollo incremental, disruptivo)**

Hasta el momento, la competencia no es fuerte ni han tenido una idea con la que motivar a los usuarios. Por ese motivo, nosotros proponemos ofertas a los clientes, poder realizar el pedido para entregar en casa, tener un modelo que te sugiera productos de forma que se motivarán tanto los usuarios como los establecimientos para poder obtener más clientes. Por lo tanto, es una idea original y con la que se espera tener un gran beneficio.

### **b Grado de madurez de la propuesta (idea, prueba de concepto, prototipo, validación en campo, producto en mercado)**

De momento, es una idea que ha tenido lugar en este último mes, por lo que es poco madura. Decir que conforme he avanzado en esta idea, he tenido más aspectos que añadir a la misma, de forma que si se siguiese apostando por ella, se podría tener más mejoras en la misma.

### **c Posición de la cadena de valor (proveedor de componentes, desarrollador, proveedor tecnológico, proveedor de servicio, comercialización final)**

De momento no tenemos un proveedor, pero el proveedor puede ser bastante fuerte, como mercadona u otras cadenas de supermercados con mucho nombre.



**d Origen de la idea de innovación (estudio de mercado, percepción del hueco, comunicación de la necesidad por parte del mercado potencial)**

Directamente en la asignatura al tener que proponer un modelo de negocio.

**e Años de experiencia en gestión**

De momento no tengo ninguna experiencia en gestión.

**f Años de experiencia en tecnología**

En este ámbito solamente tengo los años de estudio en mi Grado y en el Master en la actualidad.

**g Sector de mercado principal (telecomunicaciones, energía, defensa, transporte, turismo, banca, etc)**

Sector de los servicios, al ser con los supermercados.

**h Tipo de mercado (Gobierno, clientes privados proveedores de servicios, usuarios finales)**

Todas las personas con un Smartphone que puedan descargar nuestra aplicación.

**i Marco geográfico (Local, regional, nacional, global)**

Global, pretendemos expandirnos a todo el mundo.

**j Grado de realización de la tecnología (1-10) (Siendo 1 el comienzo de la tecnología)**

De momento la tecnología que usaremos está completamente desarrollada por lo que sería un 10.

**k Grado de maduración del modelo de negocio (1-10) (Siendo 1 la etapa de concepción inicial)**

De momento estaría por un 2 o un 3.

**l Potencial beneficio por parte del usuario (Medicina o Vitamina, es decir necesidad o mejora)**

El beneficio sería tanto a nosotros por dar el soporte y crear la aplicación como para los establecimientos que se lucrarían de obtener más clientes por otra fuente que no sea la que tienen actualmente.

## Elevator pitch y salud financiera (Profesor: Javier Díaz)

## Elevator pitch

Enlace: <https://youtu.be/VyTWC7fqOnM>

Descarga Video y Diapositivas:

[https://www.dropbox.com/sh/tfkr8701ojhd4q5/AAA1KmeQ6Y\\_OtYP9UQQN86ja?dl=0](https://www.dropbox.com/sh/tfkr8701ojhd4q5/AAA1KmeQ6Y_OtYP9UQQN86ja?dl=0)

## Balance

<b>Activo Corriente</b> Banco	70000€	<b>Pasivo Corriente</b> Deudas con entidades de crédito C/P Proveedores	5000€ 20000€
<b>Propiedad, Planta y Equipo</b> Terrenos Edificaciones Equipos informáticos y servidores Mobiliario El. Transporte	50000€ 200000€  100000€ 50000€ 30000€	<b>Deuda Largo Plazo</b> Deudas con entidades de crédito L/P	45000€
<b>Otros Activos No Corrientes</b> Programas informáticos	70000€	<b>Patrimonio</b> Capital Social	500000€
<b>Total Activo</b>	570000€	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	570000€

Fondo de maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente = 70000 – 25000 = 45000 €

## Tesorería

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial	0	181500	203000	165000	114000	111000	93000	79500	33500	34500	27500	19500
<b>Total Entradas (Cobros)</b>	501500	46500	7000	4000	7000	7000	6500	5000	8000	2000	6000	4000
Ventas al contado a clientes	1000	1500	3000	4000	2000	2000	1500	5000	3000	2000	1000	4000
Ventas a crédito a	500	0	4000	0	5000	0	5000	0	5000	0	5000	0
Aportación de los socios	500000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prestamos	0	45000	0	0	0	5000	0	0	0	0	0	0
Subvenciones recibidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Salidas (Pagos)</b>	320000	25000	45000	55000	10000	25000	20000	51000	7000	9000	14000	19000
Compras al contado a proveedores	300000	20000	10000	20000	5000	0	15000	20000	1000	3000	6000	10000
Compras a crédito a proveedores	0	0	30000	0	0	20000	0	0	0	0	0	0
Gastos de personal	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	6000	6000	6000	8000	9000
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios exteriores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras salidas	0	0	0	30000	0	0	0	0	0	0	0	0
Devolución de Prestamos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones realizadas	15000	0	0	0	0	0	0	25000	0	0	0	0
<b>Saldo Final</b>	181500	203000	165000	114000	111000	93000	79500	33500	34500	27500	19500	4500

## Cuenta de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total acum.
Ventas	20000	21000	22000	23000	86000
Costes	16000	17000	18000	20000	71000
Amortizaciones	2000	1000	1000	2000	6000
B. Antes imp.	2000	3000	3000	1000	9000
Impuestos	700	900	900	550	3050
Beneficio neto	1300	2100	2100	450	5950

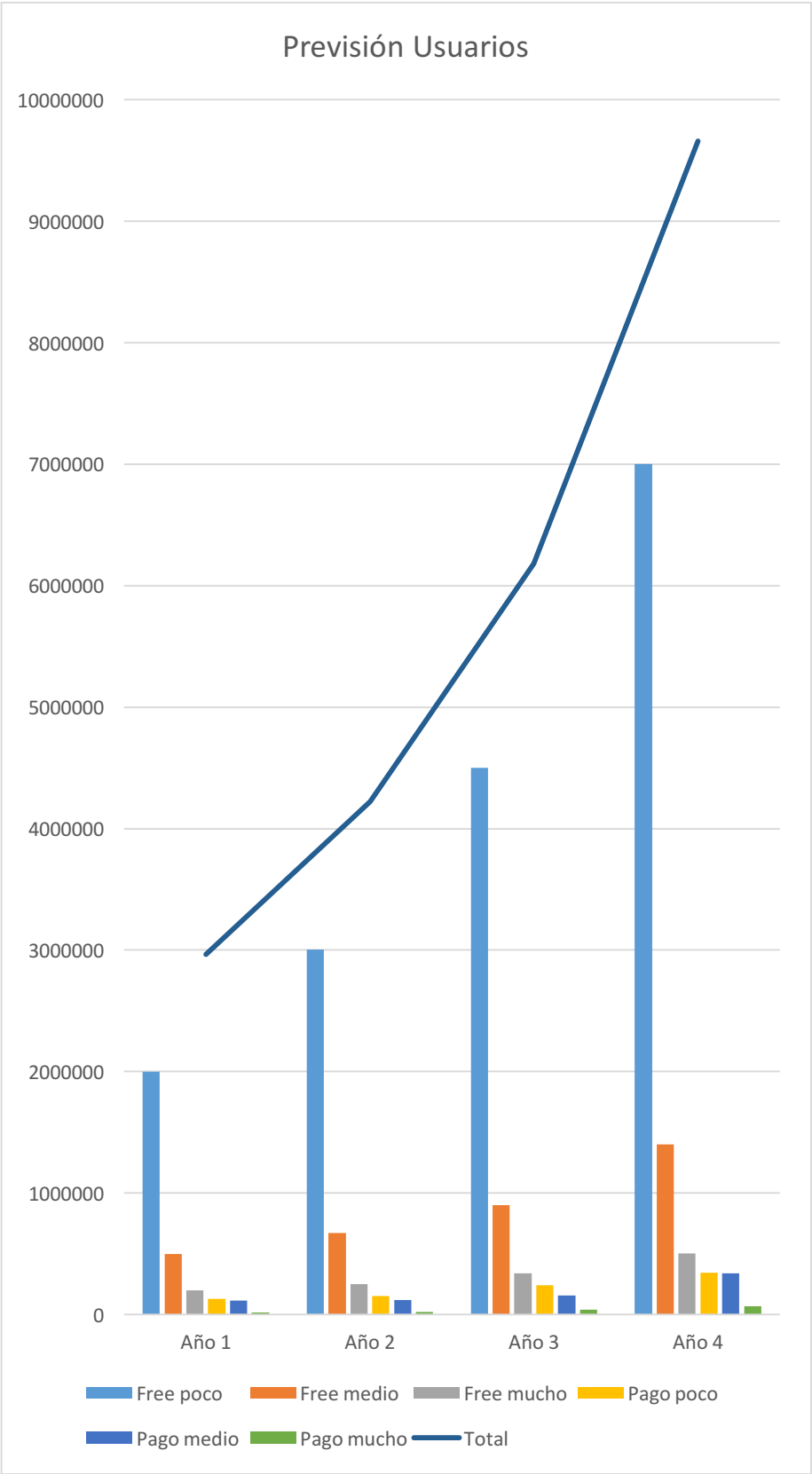
Inversiones	3500	4000	3000	1000	11500
-------------	------	------	------	------	-------

Cashflow	-200	-900	100	1450	450
----------	------	------	-----	------	-----



Esperamos tener pérdidas durante los dos primeros años, pero poder recuperarnos a partir del tercer año, recuperando la inversión y consiguiendo grandes beneficios de una manera exponencial.

Predicción de usuarios



Como podemos ver en la previsión de usuarios, esperamos llegar a tener un total de 10 millones de usuarios para el cuarto año de vida.

## Binomio fantástico y experiencia con un líder (Profesor: Alberto Guillén)

### Binomio fantástico

Mis dos tecnologías son: Portátil e inalámbrico. El sustantivo que propongo es: comodidad y por último, el adjetivo sería: ligero. Por lo que tenemos:

(portátil, inalámbrico, comodidad, ligero)

Por lo tanto, y tomando como base el binomio fantástico sugerido, mi producto sería como se puede ver a primera pasada un portátil completamente inalámbrico con lo que tendríamos muchísima más comodidad de lo que tenemos actualmente y podría ser mucho más ligero por los motivos que voy a exponer a continuación.

Normalmente cuando tenemos que hacer un viaje o desplazamiento con nuestro portátil, necesitamos llevar con nosotros mínimo el cargador de este. Aparte si tenemos un ordenador un poco especial necesitamos una serie de adaptadores para el VGA, HDMI... Por lo tanto, la solución podría ser crear este producto.

No sería algo imposible, ya que actualmente tenemos muchos dispositivos que se cargan inalámbricamente y bastaría con añadirle esta tecnología a los portátiles, de forma que cuando este uso se extienda tendremos mesas con cargadores inalámbricos para nada más posicionar el portátil encima de estas podamos estar cargando el portátil sin necesidad de ningún cable. La tecnología para transmitir HDMI de forma inalámbrica también está disponible actualmente, pero a la que habría que mejorarle bastante para que no suponga la necesidad de tener aparatos transistores. Esto podría hacerse como lo hace actualmente el ChromeCast, transmitiendo el contenido a través de la red local. Por lo tanto, tendríamos un producto muy cómodo al no tener que estar preocupados por adaptadores ni cargadores y además sería mucho más ligero al no necesitar transportar el transformador de corriente que estamos acostumbrados a transportar en nuestras mochilas.

Como conclusión, gracias a la creación de un binomio con dos tecnologías, un sustantivo y un adjetivo he podido “crear” una tecnología que puede resultar muy útil para el día a día del ser humano y que mucha gente vería con muy buenos ojos dada su comodidad y ventaja frente al engorro de tener tantos cables. Además, se ha podido ver como con este ejercicio se ha intentado sacar algo de la creatividad que tenemos en nuestro interior y puede producir grandes ideas.

## Experiencia de ser líder o subordinado

Debido a que toda mi vida he sido estudiante de Ingeniería Informática y no he tenido mucha posibilidad de entrar al mercado laboral voy a contar dos experiencias personales en las que en ambas he sido subordinado de alguien, pero en una de ellas a la vez he tenido una parte de líder.

La primera viene dada de una empresa familiar, la cual era un matadero de aves y en la que he estado presente hasta hace unos pocos años antes de ser traspasada. El control se dividía entre los 5 hermanos, siendo mi padre uno de ellos. Por lo tanto, algunos veranos he estado contratado para echar una mano con las vacaciones del personal. Mi padre era el jefe de unas 50 personas, incluido yo. Obviamente el trato conmigo no era el mismo que con otro empleado, pero al fin y al cabo era mi jefe. Por lo tanto, la experiencia que yo he tenido en ese caso ha sido buena, ya que veía directamente como mi jefe cuidaba bastante de mí, y del resto de empleados ya que una virtud que se le podía observar era su apego al personal y el querer siempre que todo el mundo estuviese contento en su puesto de trabajo ya que así se obtiene un trabajo más productivo.

Un aspecto que me gustaba mucho, y por lo que he dicho anteriormente que he podido tener una parte de líder fue que cuando llegábamos a casa, me preguntaba sobre cómo veía a ciertos trabajadores en ese puesto concreto y si pensaba que cambiándolos podría mejorar su productividad y que estuviesen más contentos. Además, cuando sufríamos una avería o mi padre no podía asistir al trabajo por algún motivo, yo era una de las personas al cargo, aunque no tuviese demasiada experiencia. En ese caso, estábamos al mando dos personas y yo, de modo que cualquier orden o trabajo especial que tuviésemos que mandar lo ordenábamos nosotros. Por lo tanto, yo me consideraba por unos momentos líder. He de decir que soy una persona muy empática y me gustaba ponerme en el lugar del subordinado para agradarlo lo máximo posible, pero siempre tenía que tener en cuenta que era mi empresa y había que mirar por el bien de esta.

Otra experiencia que he vivido han sido unas prácticas durante la carrera en un departamento de investigación, siendo mi jefe un profesor de la universidad. La mayor parte del trabajo ha sido a distancia, desde casa, descontando algunas reuniones que se tenían casualmente una o dos veces al mes para evaluar la evolución del proyecto.

Esta experiencia ha sido muy productiva para mí ya que me he sentido parte de un equipo de investigación y he visto como mi trabajo independiente casaba con otra parte de trabajo que realizaba otro compañero, por lo tanto, ha sido muy gratificante. Además, mi jefe tenía un modo de trabajo muy bueno, bajo mi punto de vista, ya que nos dividía el trabajo en función del nivel de cada uno, ya que unos estudiamos grado y otros masters, y cada uno se adecuaba a su nivel. Cuando teníamos una parte acabada le realizábamos un informe y nos corregía los aspectos tanto que estaban mal en el informe como cosas que si fuese para una empresa no deberíamos hacer, por lo que considero que he aprendido muchísimo y he tenido un líder que se preocupa por sus subordinados y por cómo se sienten dentro del grupo de trabajo.

En conclusión, he tenido buenos líderes y he podido aprender de ellos, y en caso de necesitar ser líder pienso que lo haría con cabeza y bien, pero que, debido a vivir con un

empresario, preferiría ser subordinado, al menos de momento, ya que ser empresario y líder es muy complicado y te quita mucho tiempo que poder pasar con tu familia.