

MODEL ORIENTATIU DE MEMÒRIA TÈCNICA I ECONÒMICA PREMIS INNOVACAT

Empreses consolidades o en fase de creixement – Premis Osona i Premi Catalunya

NOTA PRÈVIA IMPORTANT: Aquest document és un **guió orientatiu** per a empreses i startups que es presentin als Premis Osona o al Premi Catalunya dels Premis Innovacat.

Està pensat per a empreses amb activitat econòmica en funcionament, amb un model de negoci definit i un cert grau de validació o presència al mercat. La memòria ha de permetre valorar amb criteris objectius el grau d'innovació, la viabilitat, l'impacte i el potencial de creixement del projecte o de l'empresa.

No és un model únic ni obligatori: cada empresa pot adaptar-ne el format, l'ordre i el nivell de detall segons la seva realitat i sector d'activitat, **sempre que inclogui els continguts mínims establerts a les bases:**

- Descripció del producte, servei o solució innovadora.
- Definició del problema o repte que resol i proposta de valor diferencial.
- Anàlisi del mercat, del sector i de la competència.
- Grau d'innovació del projecte (tecnològica, de procés, de model de negoci o social).
- Estat de desenvolupament i nivell de maduració del projecte.
- Model de negoci i estratègia de creixement i escalabilitat.
- Impacte econòmic, social o ambiental del projecte.
- Aliances, col·laboracions o suports rebuts (empreses, centres tecnològics, universitats, etc.).
- Memòria econòmica amb resultats, previsió i principals indicadors de seguiment (KPIs).

Portada

La portada ha d'incloure el títol del projecte o de l'empresa, la categoria del premi a la qual es presenta (Premis Osona, Premi Catalunya o Premi Osona Jove), el nom de l'empresa o equip promotor, les dades de contacte de la persona responsable del projecte i la data de presentació de la memòria.

Títol del projecte / empresa

Categoria a la qual es participa (Osona, Catalunya, Osona Jove)

Nom de l'empresa / equip, NIF/CIF

Persona de contacte (nom, càrrec, correu, telèfon)

Data i versió de la memòria

Es recomana incorporar un breu text introductori (màxim orientatiu de 150 paraules) que resumeixi el projecte, el seu element innovador principal, l'estat actual, el mercat on opera i el seu impacte. Aquest text no substitueix el resum executiu que cal presentar en document separat, sinó que facilita una primera lectura sintètica.

Descripció del producte, servei o solució innovadora

En aquest apartat es descriu de manera clara i entenedora el producte, servei o solució que ofereix l'empresa. Cal explicar què és exactament, com funciona i quines són les seves principals característiques.

S'ha d'indicar l'estat actual d'implementació: si es tracta d'un producte ja comercialitzat, un servei en expansió, una tecnologia pròpia en desenvolupament o una nova línia de negoci dins d'una empresa existent.

És important mostrar que la solució està operativa o en fase avançada de desplegament, aportant dades concretes quan sigui possible (clients, volum d'activitat, implantació territorial, etc.).

Si és rellevant, es poden incloure referències a les tecnologies utilitzades, als processos clau o a elements diferenciadors del disseny, així com esquemes o imatges que ajudin a entendre millor la proposta.

Problema o repte que resol i proposta de valor diferencial

Aquest apartat ha de definir amb precisió quin problema, repte o necessitat aborda el projecte i a quin segment de mercat s'adreça.

Cal explicar per què aquest problema és rellevant i quines limitacions presenten les solucions existents. A continuació, s'ha de descriure la proposta de valor diferencial de l'empresa: què ofereix exactament, quins beneficis aporta i per què representa una millora significativa respecte a alternatives del mercat.

Es recomana incorporar dades objectives o resultats obtinguts que reforcin aquesta proposta de valor. (sempre que sigui possible, és recomanable reforçar aquest apartat amb exemples, casos d'ús, proves pilot o primers resultats).

Anàlisi del mercat, del sector i de la competència

En aquest apartat es contextualitza el projecte dins del seu mercat/entorn on opera l'empresa i sector d'activitat:

- Dimensions i tendències del mercat.
- Segment o segments del client objectiu.

- Principals competidors directes i indirectes.
- Posicionament actual de l'empresa.

Cal mostrar coneixement real del sector i justificar el potencial de creixement del projecte, especialment en relació amb l'escalabilitat a nivell territorial (Osona, Catalunya, mercat nacional o internacional segons el cas).

Una breu comparativa que mostri els elements diferencials pot ajudar a visualitzar l'avantatge competitiu de la proposta.

Grau d'innovació del projecte

Aquest apartat ha de descriure amb claredat en què consisteix la innovació del projecte. Pot ser:

- Innovació tecnològica.
- Innovació en processos.
- Innovació en model de negoci.
- Innovació social o ambiental.

Cal explicar què fa el projecte diferent respecte al que ja existeix, quins coneixements o desenvolupaments propis incorpora i si genera algun avantatge competitiu sostenible. Si escau, es poden mencionar aspectes com la propietat intel·lectual, el coneixement especialitzat o la capacitat de replicar o escalar la innovació.

Estat de desenvolupament i nivell de maduració

Aquí s'ha d'explicar el grau de consolidació del projecte o de l'empresa:

- Any d'inici de l'activitat.
- Principals fites assolides.
- Evolució de la facturació o cartera de clients.
- Recursos humans i estructura organitzativa.

Aquest apartat ha de permetre al jurat valorar el nivell d'execució real i la solidesa del model de negoci.

Es poden indicar els principals reptes pendents i el full de ruta previst a curt i mitjà termini, mostrant una visió clara de com evolucionarà el projecte i quins passos s'han de fer per consolidar-lo o fer-lo créixer.

Model de negoci i estratègia de creixement i escalabilitat

Aquí s'ha d'explicar com el projecte genera o generarà ingressos, quines són les seves principals fonts de facturació i quina és la seva estructura de costos.

Cal descriure el model de negoci de manera clara, indicant els principals fluxos d'ingressos, els costos més rellevants i els canals de comercialització o distribució.

També s'ha d'explicar l'estratègia de creixement prevista: expansió geogràfica, nous segments de mercat, diversificació de producte, internacionalització o altres línies de desenvolupament.

És important justificar la coherència i viabilitat econòmica d'aquesta estratègia.

Impacte del projecte i vinculació territorial

Aquest apartat s'ha d'adaptar segons la categoria:

En el cas del Premi Osona, cal posar en valor l'impacte del projecte a la comarca: generació d'ocupació, dinamització econòmica, transferència de coneixement, col·laboració amb agents locals o efecte tractor.

En el cas del Premi Catalunya, cal destacar la contribució del projecte a la competitivitat del teixit empresarial català i el seu potencial de projecció nacional o internacional.

L'impacte pot ser econòmic, social, ambiental o de generació de coneixement, i és recomanable que estigui suportat amb dades objectives.

És recomanable incorporar indicadors, dades o estimacions que ajudin a quantificar aquest impacte.

Sostenibilitat i alineació amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)

En aquest bloc es pot explicar com el projecte integra criteris de sostenibilitat econòmica, social o ambiental.

Es poden mencionar mesures concretes adoptades, indicadors de seguiment o l'alineació amb un o diversos Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS). És important que aquesta integració sigui real i no merament declarativa.

També és pot indicar com es mesuren o es preveuen mesurar aquests impactes i quins compromisos de millora contínua assumeix el projecte en aquest àmbit.

Aliances, col·laboracions estratègiques

En aquest apartat descriure les aliances, col·laboracions o suports que el projecte ha establert amb altres empreses, universitats, centres tecnològics, administracions, mentors o altres agents rellevants.

Cal indicar quin tipus de col·laboració existeix i quin valor aporta al projecte, ja sigui en forma de coneixement, validació, accés a mercat, desenvolupament tecnològic o suport estratègic.

Generació d'ocupació qualificada i coneixement

Aquest apartat ha d'explicar:

- Llocs de treball creats i perfil professional.
- Previsió de creixement de l'equip.
- Activitats de recerca, desenvolupament o transferència de coneixement.

En aquest apartat es pot descriure l'equip impulsor del projecte, destacant els perfils clau, l'experiència rellevant i la capacitat d'execució. També es pot indicar com el projecte contribueix a la generació d'ocupació qualificada i de coneixement, tant actualment com en una perspectiva de creixement futur.

Aquest punt és especialment rellevant per valorar l'impacte estructural del projecte.

Memòria econòmica, resultats, previsió i indicadors (KPIs)

Finalment, s'ha d'incloure una memòria econòmica amb:

- Resultats dels darrers exercicis (si escau).
- Principals magnituds econòmiques.
- Inversions realitzades.
- Previsions a 2 o 3 anys.

També es recomana incloure indicadors clau de seguiment (KPIs), com ara creixement de facturació, nombre de clients, marge brut, retenció de clients, etc.

Annexos (opcionals)

Finalment, es poden incloure annexos amb informació complementària que reforci la memòria, com ara taules econòmiques detallades, estudis de mercat, informes tècnics, certificacions, cartes de suport o altres documents rellevants.
