

Instrucciones para la presentación de candidaturas al Premio A

Introducción

Este breve manual tiene como fin ayudarle a presentar su candidatura al **PREMIO A** de CaixaBank y aclarar posibles dudas. Si aquí no encuentra la solución puede consultar al correo premio.a@caixabank.com.

Ganar un concurso empresarial no sólo requiere tener méritos, también hay que conocer cómo es el concurso y reflejar bien en la candidatura los aspectos que se tendrán en cuenta para elegir ganador. A continuación aparecen los consejos más importantes al respecto.

Consejos generales

- **Cumplimente el máximo posible de casillas del formulario.** La evaluación se hace puntuando el cumplimiento de los criterios de evaluación, que se preguntan en él, evite dejar ítems sin información si puede indicar algo.
- **Refleje en la candidatura de forma fiel, clara y concreta la realidad de su negocio.** Se lo explica a personas que no lo conocen y cosas para usted evidentes pueden no serlo para evaluadores y jurados.
- **Las fechas de presentación de las candidaturas van del 16 de diciembre de 2020 al 22 de febrero de 2021.**
- **Lea cuidadosamente las Bases.** Los puntos claves para concursar están en ellas.
- **No concurse si no cumple la totalidad de las condiciones indicadas en las bases** pues su candidatura será eliminada.

Sobre la información a entregar

- **La información que aporta en el formulario es fundamental.** Si no es suficiente para pasar las primeras fases de evaluación, la información complementaria que mande no llegará a ser tenida en cuenta.

- **La información escasa es perjudicial, pero la excesiva también**, pues dificulta apreciar lo fundamental respecto a lo accesorio. Tenga en cuenta esto al rellenar el formulario y muy especialmente en la información complementaria.

Sobre el contenido y redacción de la información

- **Evite las exageraciones o datos inexactos.** Las inexactitudes, informaciones poco precisas o embellecidas pueden jugar en su contra.
- **Evite las afirmaciones que no se sustenten con cifras o datos concretos.** Por ejemplo: no es bueno afirmar ser líder de algo si no está claro y lo puede demostrar.
- **En los valores económicos y porcentajes evite hacer aproximaciones más allá de lo razonable.** A nadie le parecerá mal que de un 89,3% se diga “cerca del 90%”, pero si es un 85% la cosa cambia y desde luego no es cerca de un 90%... En las tablas de datos los valores deben ser precisos y es muy importante que –salvo aproximaciones razonables como la antes indicada– coincidan con los números de los textos explicativos.

Sobre la información complementaria

- **Envíe sólo información pertinente**, la no relacionada con las bases solo servirá para entorpecer el análisis de la información útil.
- **Haga un índice de la información complementaria que presente si son más de cuatro documentos.** Un evaluador que busca a ciegas una información puede no encontrarla aunque exista.
- No envíe la documentación en formatos inusuales. **Use formatos Word, pdf y jpg.**

Cumplimentando el formulario

A continuación se indica como proceder al rellenar cada campo del formulario de inscripción.

INFORMACIÓN PERSONAL DE LA CANDIDATA

DATOS DE CONTACTO DE LA CANDIDATA

- Son muy simples. El único cuidado es indicar correos y teléfonos (ojalá más de uno) que se respondan y miren frecuentemente.

RESPONSABILIDADES Y SITUACIÓN DE LA CANDIDATA EN EL NEGOCIO CON QUE CONCURSA

CARGO ACTUAL: Indique cuál es y describa brevemente sus funciones.

TIEMPO EN EL NEGOCIO: Tiempo total vinculada a él.

¿ES GESTORA O COGESTORA DE LA EMPRESA O NEGOCIO CON QUE CONCURSA?: Indique si es la única gestora y de no ser así anote los nombres de los otros cogestores.

INFORMACIÓN DEL NEGOCIO CON QUE CONCURSA

INFORMACIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

NOMBRE, MARCA, RÓTULO O EQUIVALENTE: Indique la o las denominaciones más habituales y utilizadas del negocio.

RAZÓN SOCIAL: Indique la denominación legal (puede ser igual a la anterior, o a alguna de las anteriores, o ser distinta).

CIF, DIRECCIÓN, CIUDAD, CÓDIGO POSTAL, PROVINCIA, TELÉFONOS, CORREO ELECTRÓNICO. WEB, PÁGINAS EN REDES SOCIALES: El único cuidado es indicar correos y teléfonos (ojalá más de uno) que se respondan y miren frecuentemente.

SECTOR DE ACTIVIDAD (CON CNAE): Indique la clasificación del negocio dentro de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009). Suele ser un número de cuatro cifras. Si no lo sabe es fácil averiguar a cuál corresponde su negocio en Internet.

Antigüedad del Negocio: Indique en años el tiempo transcurrido desde su creación.

FECHA DE ALTA EN EL CENSO DE EMPRESARIOS EN LA AGENCIA TRIBUTARIA: Indique dicha fecha si la titularidad es individual. Pero si el negocio es societario mediante alguna de las figuras legales que permite la asociación de autónomos, como una comunidad de bienes, sociedad civil u otra, entonces indique la fecha de constitución de la comunidad o sociedad.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO CON QUE CONCURSA

Haga una descripción de no más de 300 palabras del negocio, indicando en qué consiste y sus características principales. No se limite a la descripción de un producto o unos pocos; esto no significa no mencionarlos, pero conviene centrarse en la actividad general.

INFORMACIÓN ECONÓMICA Y DE ACTIVIDAD DEL NEGOCIO CON QUE CONCURSA

FACTURACIÓN EN 2018 Y 2019: Indique las cifras sin IVA.

BENEFICIOS TOTALES ANTES DE IMPUESTOS EN 2018 Y 2019: Indique las cifras.

INVERSIÓN TOTAL DEL NEGOCIO EN 2018 Y 2019: Si tiene dificultades contables con este concepto indique cuál es la suma de todas las cantidades gastadas que no corresponden a gastos ordinarios de funcionamiento de la empresa ni a la resolución de incidentes.

NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES EN 2018 Y 2019: indique el número medio, no el máximo, de trabajadores con contrato de cada año.

DESCRIPCIÓN ACTUAL E HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL: Haga una breve narración de la historia del negocio desde su inicio hasta la actualidad.

GRADO DE DESARROLLO ACTUAL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL, PERSPECTIVAS Y PLAN DE NEGOCIO SI EXISTE: Describa brevemente la situación concreta actual del negocio y sus perspectivas. Si existe un plan de negocio inclúyalo en la información complementaria.

EXPOSICIÓN DE MÉRITOS PERSONALES DE LA CANDIDATA

EXPOSICIÓN DE MÉRITOS

Indique en no más de 300 palabras los méritos personales, referentes a usted misma, por los cuales cree que debe ser premiada.

A continuación, en no más de 100 palabras reseñe todo lo posible de los cinco ítems indicados. No deje nada sin especificar por pequeño que sea, dejando el ítem en blanco solo si realmente no ha hecho nada en ese terreno.

TRAYECTORIA PROFESIONAL INDICANDO CARGOS Y RESPONSABILIDADES ASUMIDAS: Reseñe todas las funciones aunque no tengan un cargo específico.

FORMACIÓN PROFESIONAL Y ACADÉMICA, CURSOS, SEMINARIOS, ENCUENTROS: Reseñe toda, aunque no tenga carácter empresarial.

LABOR SOCIAL EN SU ENTORNO: Indique la realizada.

PREMIOS, GALARDONES Y RECONOCIMIENTOS PERSONALES OBTENIDOS: Reseñe todos, aunque no tengan carácter empresarial.

OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES, DISTINTAS AL NEGOCIO CON QUE CONCURSA, QUE REALICE O HAYA REALIZADO: Reseñe todas.

EXPOSICIÓN DE MÉRITOS DEL NEGOCIO CON QUE CONCURSA

EXPOSICIÓN DE MÉRITOS

Indique en no más de 300 palabras los méritos empresariales, referentes al negocio, por los cuales cree que debe ser premiada.

A continuación, en no más de 100 palabras reseñe todo lo posible de los nueve ítems indicados. No deje nada sin especificar por pequeño que sea, dejando el ítem en blanco solo si realmente no se ha hecho nada en ese terreno.

FORTALEZA, GRADO DE CONSOLIDACIÓN Y ÉXITO EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS: Descríbalos y aporte cifras siempre que sea posible.

GRADO DE INNOVACIÓN: Tanto tecnológica como de otros tipos.

CREACIÓN DE EMPLEO: Explique lo realizado, no repita solo cifras ya aportadas antes.

ACTIVIDAD INTERNACIONAL: Explique lo realizado, no repita solo cifras ya aportadas antes.

ASPECTOS MEDIOAMBIENTALES Y DE SOSTENIBILIDAD DE LA ACTIVIDAD: Explique lo realizado.

INVERSIÓN INICIAL Y TOTAL REALIZADA EN EL NEGOCIO Y GRADO DE IMPLICACIÓN PERSONAL EN ELLA: Aporte la información posible, si no tiene cifras exactas dígalas aproximadas.

IMPACTO SOCIAL, VINCULACIÓN Y TAREAS RELACIONADAS EN EL ÁMBITO SOCIAL: Indique lo realizado desde el negocio, no lo personal al margen de este.

ESTABILIDAD Y EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO DEL NEGOCIO: Coméntelo aportando cifras si es posible.

OTROS ASPECTOS DESTACABLES, COMO LA EXCELENCIA COMERCIAL, PARTICIPACIÓN EN GRUPOS DE LIDERAZGO, ETC.: Incluya aquí otros posibles aspectos empresariales que considere relevantes como méritos.