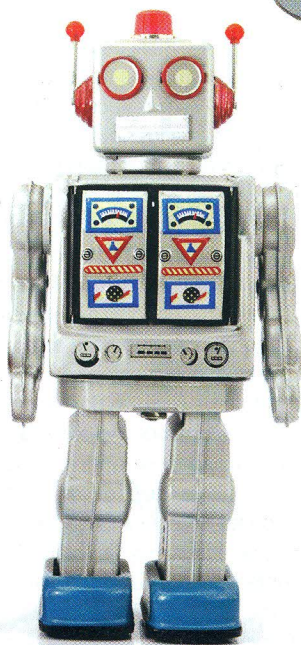




Base tecnológica

A veces lo que necesita un proyecto tecnológico, más que dinero a corto plazo, es algo tan sencillo como que alguien te diga que un reparto del 33%-33%-33% no es lo más recomendable si eres tú el que vas a trabajar, el que va a tener la responsabilidad. Además del Friends, Fools & Family y la capitalización del paro, si necesitas dinero hay varias puertas a las que llamar, pero también te decimos que sus criterios se han endurecido.

INFORMACIÓN

RECURSOS ONLINE

» **Creatuempresa.org.** Es un buen punto de partida para que te hagas idea de qué vas a necesitar y con qué recursos puedes contar. Aquí encontrarás información sobre todos y cada uno de los pasos que tienes que dar para poner en marcha una empresa –incluidos enlaces online a las instituciones con quienes tendrás que resolver el papeleo–, así como orientación sobre las formas jurídicas que puede adoptar tu empresa.

- Simulación.

Tiene dos simuladores, uno de plan de negocio y otro de modelo de negocio, que te pueden interesar: www.ipyme.org/es-ES/Herramientasemprendedor/Paginas/Herramientasdelemprendedor.aspx

- **Buscador de ayudas.** Encontrarás información actualizada de las ayudas e incentivos convocados por las Administraciones central, autonómica y local y otros organismos públicos. No obstante, recuerda que las

subvenciones pueden ayudar en el desarrollo de una empresa de nueva creación, pero no puedes hacer depender tu negocio de su recepción. Los números tienen que salir sin que existan subvenciones.

FORMACIÓN

¿QUÉ NECESITAS?

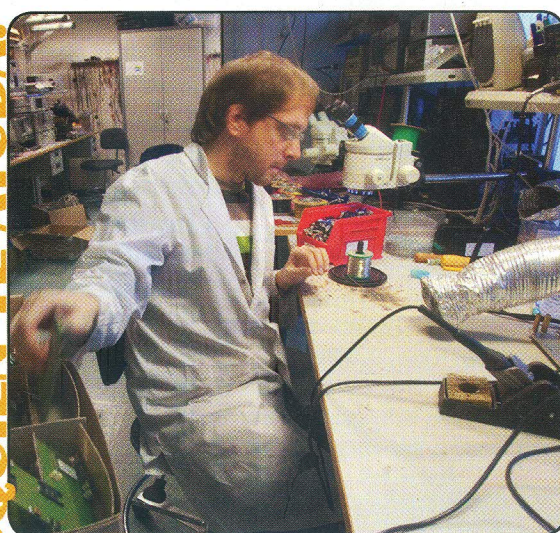
» **Dirección comercial y financiera.** “Aprende a vender y aprender a manejar las cuentas, que no quiere decir que te tengas que convertir en contable, sino que aprendas a entender cómo funciona la caja y cómo financiarte. En el fondo esto es como un curso de idiomas, del idioma de los negocios. Cómo vas a ganar pasta se llama *modelo de negocio*. Las *ventajas competitivas* no quiere decir

en qué es mejor tu producto, sino por qué te van a elegir los clientes a ti antes que a tu competencia. Esto es difícil de meter en la cabeza de los ingenieros, que adoran lo que se puede medir,

comparar... Hay que enseñarles que un buen producto es importante, pero es más importante qué necesita el mercado y por qué está dispuesto a pagarte ese mercado”, nos explicaba el director de un programa universitario de emprendimiento.

Para
arrancar
necesitas
**formación
comercial
y en finanzas**

¿QUIÉN TE AYUDA?



¿DÓNDE PUEDES ENCONTRARLO?

» **Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI).**

¿Qué es? Son entidades de apoyo a la creación de nuevas empresas en las que participa la Administración Pública, así como distintas entidades económicas, financieras, empresariales, sociales y universitarias y están promovidos por la Unión Europea.

¿Qué puedes esperar? Te ayudan en la identificación y evaluación de proyectos empresariales, y asesoramiento para poner una empresa en marcha.

¿Cómo contactar? En la web www.ances.com.

» **Parques Tecnológicos.**

¿Qué son? Entidades dependientes de universidades y centros de investigación públicos

y privados. Algunos de ellos pertenecen a las redes de aceleradoras dependientes de las Agencias de Desarrollo Regional –como, por ejemplo, los parques tecnológicos de universidades en Cataluña–.

¿Qué puedes esperar? Evaluación de proyectos empresariales y asesoramiento para poner una empresa en marcha.

¿Cómo contactar? A través de www.apte.org.

» **Programas para Emprendedores Universidad.**

¿Qué es? Dependerá mucho de la universidad, pero es un buen punto de partida si eres universitario. La mayoría de los programas contemplan la motivación y el diagnóstico de ideas u oportunidades de negocio como fases del proceso de creación empresarial, y la

formación en dirección comercial y financiera.

» **Cómo contactar?** Te toca preguntar en tu universidad.

FINANCIACIÓN

¿QUÉ RECURSOS TIENES?

» **Empresa Nacional de Innovación (ENISA).** Ofrece préstamos participativos, a medio camino entre el préstamo tradicional y el capital riesgo, no exige ni avales ni garantías, y es una forma de deuda subordinada. Tienes dos opciones: ENISA Jóvenes Emprendedores (entre 25.000 euros y 75.000 euros; el promotor tiene que aportar con recursos propios hasta un 30% de la cuantía del préstamo) y ENISA Emprendedores (entre 75.000 euros y 300.000 euros. Han endurecido sus condiciones, pero los expertos coinciden en que si vas asesorado por alguna institución, te merece la pena llamar a esta puerta.

Toda la información la tienes en: www.enisa.es/es/financiacion

» **Ayudas regionales a la innovación.** Existen líneas regionales que dependen de cada Comunidad Autónoma y suelen estar gestionadas por el ADR de turno. En Valencia, por ejemplo, a través del Instituto Valenciano de Fomento, para 2013, hay una línea de préstamos participativos interesante para empresas innovadoras. De la misma manera, también para 2013, todavía está abierta la convocatoria de subvenciones de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja para la promoción de emprendedores. Acció, en Cataluña, tiene una línea de microcréditos, a través del Instituto Catalán de Finanzas. Consulta en tu ADR para conocer las ayudas específicas de tu región. También puedes hacerte una idea entrando en: www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/Paginas/guidadynamica.aspx

» **Sociedades de Garantía Recíproca.** Entidades financie-

ras cuya función es la prestación de avales con el fin de facilitar el acceso a financiación preferente y mejorar su estructura de financiación. Va a depender mucho de la SGR que funcione en tu comunidad autónoma y del sector en el que inviertan. Si te interesa, tienes más información en www.cesgar.es

» **Business Angels.** De haber escrito este reportaje hace un par de años, no los habríamos incluido. Hasta ahora no invertían en fase semilla, pero cada vez más inversores están entrando en las primeras fases. El listado más fiable de inversión privada activa para startups que hemos encontrado para toda España está en la selección que ha hecho la Fundación Madrid+d y que puedes consultar en: www.madrimasd.org/informacionidi/biblioteca/publicacion/doc/NEBTs3.pdf (en la página 149).

» **Aceleradoras privadas.** Nosotros no pensábamos recomendarlas, pero los expertos nos han insistido en que si tu proyecto les encaja, ¿por qué no? Yuzz (yuzz.org), ha invertido en 71 proyectos, Wayra (wayra.org) ha invertido ya en 47 proyectos españoles, Repsol (fundacionrepsol.com) en 30 proyectos de energías renovables y ahorro energético, Lanzadera (lanzadera.es), en quince proyectos. Nosotros añadimos tres más: Seed Rocket (seedrocket.com), Business Booster (bbooster.org) y Plug & Play (plugandplayaccelerator.es).

¿QUIÉN TE AYUDA?

» **CEEI.**

» **Parques Tecnológicos.**

» **Programas Universidad.**

CREACIÓN

» **Puntos PAIT**

» **¿Qué son?** Son oficinas dependientes de las Administraciones Públicas y entidades públicas y privadas, así como colegios profesionales, organizaciones empresariales y cámaras.

» **¿Cómo contactar?** Localiza el centro de asesoramiento más cercano a tu localidad en la dirección: www.circe.es/Circe.Publico.Web/pub/BusquedaPait-Mapa.aspx?tipo_soc=4

ALOJAMIENTO

» **CEEI.** Acceso a viveros.

» **Parques Tecnológicos** Si necesitas laboratorios, el metro cuadrado te sale entre 39,84 euros/mes y 49,88 euros/mes.

» **Aceleradoras.**

ASESORAMIENTO & TUTORIZACIÓN

¿QUÉ NECESITAS?

» **Análisis de viabilidad.** No sólo si cuentas con el músculo financiero para sacar adelante tu proyecto, sino que tienes que dar con una estrategia de ventas adecuada. A lo mejor la tecnología que desarrollas no se la puedes vender directamente al cliente final y tienes que llegar a acuerdos industriales con otras empresas que sí tienen el contacto con ese cliente final y que tienen músculo para introducir tu producto en sus líneas de producción. En otras ocasiones se trata de recurrir a distribuidores comerciales con experiencia y con contactos que tú no tienes.

» **Búsqueda de equipo.** Es una de las principales carencias que nos han señalado los expertos. A las oficinas de asesoramiento llegan perfiles idénticos: tres ingenieros, sin comercial, sin financiero.

» **Búsqueda de socios.** Muchos emprendedores necesitan socios industriales y necesitan orientación sobre las puertas a las que tienen que llamar.

» **Formación/búsqueda de un CEO.** La empresa la tiene que dirigir alguien. Si tú tienes perfil técnico, o desarrollas esas habilidades o tienes que buscar a alguien que se ocupe de llevar las riendas del proyecto si quieres crecer.

¿QUIÉN TE AYUDA?

» **CEEI.**

» **Parques Tecnológicos.**

» **Programas para Emprendedores Universidad.**

» **Agrupaciones Empresariales Innovadoras.** Tienes un listado de todas las AEI a través de esta página web: www.ipyme.org/es-ES/SubvencionesAyudas/AEI/ListadoAEI/Paginas/ListaAEI.aspx

» **Agencias de Desarrollo Local**

» **¿Qué son?** La mayoría de los ayuntamientos cuenta con agentes de desarrollo local, expertos en creación de empresas, que se ocupan de orientar a los emprendedores sobre los primeros

pasos que tienen que dar: a dónde tienen que dirigirse y cuáles son los recursos que van a tener más a mano. Hay ciudades que cuentan con viveros especializados para proyectos tecnológicos, como Madrid o Barcelona.

» **¿Cómo contactar?** Ponte en contacto con el Área de Empleo del ayuntamiento de tu localidad. Si tu ciudad no cuenta con un Agente de Desarrollo Local, te remitirán al agente más cercano. En el caso de que no consigieras información en tu ayuntamiento puedes ponerte en contacto con la Federación Nacional de Profesionales del Desarrollo Local a través de www.feprodel.org