

Emprendedores

GRATIS

GUÍA

QUIÉN TE AYUDA A EMPRENDER

Contactos, productos y servicios
para montar tu empresa

ENVÍALO **CON**
LA NUEVA
PAQUETERÍA DEL
grupo **Correos**

Paq
10:00

Paq
14:00

Paq
24h

Paq
48h

Paq
72h

Correos
Express

correosexpress.com
telf.: 902 122 333

 **CORREOS**

 **SEPT**

correos.es
telf.: 902 197 197

Bienvenido a la Guía *Quién Te Ayuda a Emprender* de la revista **EMPRENDEDORES**. En este especial ofrecemos información básica de las principales instituciones públicas y privadas que te ayudan a crear tu empresa (o a consolidarla, si ya has dado el paso). La guía se completa con un directorio de productos y servicios creados por emprendedores para otros emprendedores.

ESPECIAL REALIZADO POR CLAUDIO NÓVOA GONZÁLEZ

ÍNDICE

Cómo buscar información útil..... 4

Contactos de interés 10

Los principales apoyos si te has decidido a crear tu propia empresa, clasificadas por la naturaleza de ayuda recibida.

Apoyo integral 10

Formación 18

Premios y concursos..... 24

Networking 28

Financiación 32

Ayudas y subvenciones 36

Business angels / Capital riesgo 38

Internet / Redes sociales 42

Internacionalización 46

Fichas de proveedores.....51

Si vas a lanzar tu empresa, necesitarás contratar servicios y adquirir productos. Otros emprendedores te los ofrecen en estas páginas.

TE OFRECEMOS LOS PRINCIPALES CONTACTOS PARA EMPRENDER

Una guía 'incompleta'

Herramientas interactivas para diseñar tu plan de negocio, guías dinámicas con las que localizar subvenciones, premios de emprendedores, eventos de *networking*, incubadoras de proyectos, *business angels*, másteres para crear empresas... Recogemos la principales direcciones y contactos.

El titular no es una muestra de honestidad brutal de cara a la galería, tampoco es un recurso para captar vuestra atención (bueno, un poco sí). El titular responde a la realidad, así de sencillo. En el panorama nacional existen infinidad de organismos, instituciones, entidades –tanto públicos como privados– orientados a asesorar al emprendedor. A partir de aquí, resultaría imposible concentrar en estas páginas todas las alternativas que tienes al alcance.

PARA TOD@S

Conscientes de estas limitaciones, esta guía, sin embargo, constituye una herramienta muy valiosa, sobre todo práctica, un documento que recomendamos especialmente a los que estéis pensando en levantar un proyecto, pero que también resulta útil a aque-

llos que ya tenéis negocio y habitáis, de pleno, el ecosistema emprendedor. En ella puedes encontrar las direcciones más relevantes para obtener información que os ayude en cualquier etapa del proceso emprendedor. Desde incubadoras de negocios y eventos de *networking*, hasta cursos de formación y recursos financieros, pasando por ayudas y subvenciones. Una selección, fruto de una intensa labor de filtrado y que ponemos a tu disposición. A modo introductorio y con la guía siempre como

Al recurrir a profesionales y compartir conocimientos, puedes solventar las carencias iniciales de tu proyecto



Apoyo en grandes dosis para las pequeñas

El 99,88% del tejido empresarial español lo constituyen pymes. Otro dato es que las microempresas (de 0 a 9 empleados) representan el 95,5% del total, tres puntos más que la estimación disponible para el conjunto de la Unión Europea (92,2%). Este colectivo valora que cada vez surjan más iniciativas de apoyo, capitales en empresas muchas veces carentes de recursos. Y los proyectos se suceden. De hecho, mientras escribíamos estas líneas, la Empresa Nacional de Innovación (Enisa) anunciaba el lanzamiento del nuevo portal del cliente, donde el usuario puede tramitar los préstamos de la entidad, lo que supone ahorro de tiempo

Empresas españolas según el tamaño

Micro sin asalariados	1.763.120
Micro	1.286.587
Pequeñas	121.601
Medianas	20.108
PYME	3.191.416
Grandes 250 o más	3.749
Total	3.195.210

FUENTE: RETRATO DE LAS PYME 2013
(SUBDIRECCIÓN GENERAL DE APOYO A LA PYME).

Reivindicando lo local en un mundo global

Tendemos a fijarnos sólo en los organismos grandes y de dimensión nacional, por lo que, con frecuencia, pasan desapercibidas entidades locales. Dirijámonos al ICEX, donde podemos consultar los organismos de promoción exterior

operativos en España. La búsqueda nos dirige, por ejemplo, al Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape). Aquí nos detenemos y buscamos Puntos de Asesoramiento al Emprendedor en Ourense, en la que queremos montar

nuestro negocio. Y los resultados son variados: desde la Cámara de Comercio, hasta la oficina territorial del Igape, pasando por varios economistas o la Diputación provincial. Un grupo de profesionales al alcance, cerca de nuestra casa.

referente, compartimos ahora algunas pautas para buscar asesoramiento y, sobre todo, te mostramos por qué es tan importante contar con respaldo al emprender un proyecto de negocio.

Muy cerca de ti hay información que no tiene precio. Lo más práctico es que te dirijas al punto más próximo que, en ocasiones, se encuentra tan cerca, como a un clic. Ocurre con las Ventanillas Únicas Empresariales, un proyecto de las Cámaras de Comercio que ofrece asesoramiento y apoyo online en los trámites para crear una empresa. En paralelo, cuenta con puntos de atención presencial distribuidos por el territorio, donde participan viveros de empresas, asociaciones de empresarios o despachos y asesorías privados. Esto ilustra lo importante que es el factor proximidad al asesorar. Al recurrir a profe-

sionales y compartir conocimientos con ellos puedes solventar carencias iniciales de tu proyecto. El plan de negocio –el *santo grial* para muchos– cada vez esconde

Ofrecemos una solución integral que abarca las áreas de contabilidad, facturación y gestión

menos secretos y es más accesible, gracias a herramientas interactivas para darle forma y a organismos como Cantabria Emprendedoras, que despliega una red de agentes con el objetivo de ayudar a redactar un buen plan de negocio.

INOPORTUNAS PÉRDIDAS DE INOPORTUNIDADES

Seguro que a más de uno le ha ocurrido, o a un amigo, o al amigo de un amigo... Ese

momento incómodo en el que enteras tarde de la existencia de una subvención que hubiese cubierto parte del equipo que, con gran esfuerzo, compraste a principio de año para impulsar la actividad. Y es que la maraña de información, las numerosas fuentes donde consultar, la tela de araña burocrática, hacen que, a veces, resulte casi imposible enterarse de subvenciones potenciales.

El catálogo de recursos y apoyos abarca cualquier etapa del proceso emprendedor

Para evitar lo anterior –o, por lo menos, intentarlo– existen herramientas online como la *Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos de Ipyme*. Su valor es que está permanentemente actualizada y sólo contiene información de aquellas convocatorias con el plazo de solicitud abierto. Un instrumento que puedes complementar con el apoyo de un profesional a la hora de presentarla. En este sentido, recuerda que muchas ayudas se conceden por orden de entrada de expediente y cumplimiento de requisitos, de ahí que haya que actuar con rapidez y respetando las formas.

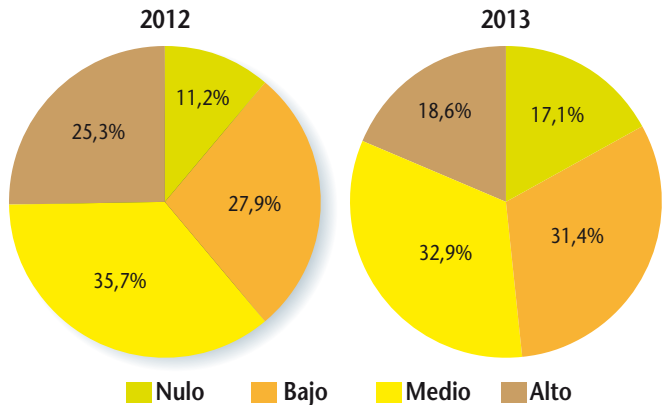
El catálogo de recursos y apoyos abarca cualquier etapa del proceso empen-



Asinatura pendiente: un mayor impulso a la cultura emprendedora

Aunque el índice de cultura de apoyo a la actividad emprendedora disminuye ligeramente respecto al obtenido en el 2012, las actuaciones orientadas a estimular el emprendimiento se suceden. Y lo hacen en ámbitos como el universitario, cada vez más implicado en generar proyectos y en potenciar la cantera emprendedora, lo que cristaliza en premios, organización de encuentros y convocatorias que impulsan la Universidad de Alicante, la Universidad Autónoma de Madrid o la Universidad Europea, entre otras.

Los españoles creen que se apoya poco la creación de empresas



FUENTE: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (INFORME GEM ESPAÑA 2013).

EMPRESAS



EMPRENDE

Seguimos dando crédito.

Nº 1

en **LÍNEAS ICO** para PYMES y Autónomos en **2012 y 2013¹**.

Si tienes una idea, aquí tienes tu banco.



¹ Primera entidad en disposición de Fondos ICO en los años 2012 y 2013. Fuente ICO.

dedor, incluido el internacional. Y su utilidad aquí también es palpable. Imaginemos que has definido las líneas maestras de tu proyecto de negocio, elegido el país destino, ya tienes el producto, lo has adaptado, pero llega el momento de salir... y te das cuenta que en ese mercado existen obstáculos insalvables para entrar.

No hay que fijarse sólo en los organismos grandes y de dimensión nacional, las entidades locales también existen

Quizás hubieses evitado lo anterior al consultar páginas como Barrerascomerciales.es, de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, donde muestran, de forma muy intuitiva, las barreras en los países no Miembros de la Unión Europea. Así, te hubieses percatado que, referido a Ecuador, "la Nueva Resolución Comex 003 - 2014 (R.O. n° 185 de 17.02.14) amplía y modifica las Resoluciones 116 y 450. Se establecen nuevas subpartidas para las que se exige el certificado de reconocimiento de INEN como documento de acompañamiento a la declaración en aduana. Nuevas 17 subpartidas afectadas de los capítulos 39, 72, 73, 84 y 85" por sólo citar un ejemplo completamente real.



Error, reiniciar, volver a intentar

El dinero, siempre el dinero. Aquí encontramos una de las principales fuentes de errores en el emprendedor. Por lo general, la gente hace cálculos acerca de los recursos que necesita para arrancar el negocio, pero no reflexiona qué ocurrirá una vez abra las puertas. En este sentido, hay que tener presente un fondo de maniobra con el que cubrir las exigencias de pago e imprevistos varios, mientras la actividad alcanza velocidad de cruce y llega al punto de equilibrio. Las ideas conforman otro de los

grandes campos de batalla. Existe cierta tendencia a pensar que sólo triunfaremos si poseemos una idea única, exclusiva, no vista nunca, cuando lo cierto es que las ideas geniales escasean.

Capacidad de gestión

Lo que importa aquí es poseer una capacidad de gestión que te permita impulsar con criterio el proyecto. Y aunque constituye su principal objeto de deseo, el emprendedor ignora en ocasiones al mercado, bien por desconocimiento o por no amoldarse a los gustos del público. Los

El dinero no lo es todo. Antes de buscar recursos financieros, evalúa tu capacidad de gestión para impulsar el proyecto

expertos coinciden en recomendar un pequeño estudio de mercado que nos proporcione las principales líneas maestras para "atacarlo", algo que no siempre se hace. Carencias emprendedoras, en definitiva, que podéis solventar con una buena dosis de asesoramiento, estudio e intercambio de experiencias y conocimiento con otros emprendedores.

bizbarcelona
SOLUCIONES PARA PYMES Y EMPRENDEDORES
by Barcelona activa

Fira Barcelona
Recinto Montjuïc
4-5 junio 2014

ACELERA TU NEGOCIO

Si eres pyme, autónomo o emprendedor aquí encontrarás todas las soluciones para hacer de tu negocio un éxito.

Soluciones e-commerce



Todas las herramientas y servicios para el éxito de tu negocio online.

Área de exportación



El mejor asesoramiento y herramientas para la internacionalización de tu negocio.

Asesoramiento empresarial

by Barcelona activa

Los mejores expertos para darte soluciones en cualquier ámbito empresarial.

Mercado de financiación

Accede a nuevas vías de financiación pública y privada.



Área de franquicias



Empresas franquiciadoras te ofrecen la oportunidad de iniciar un negocio retail con éxito.

Networking y cooperación

Actividades innovadoras para generar contactos entre emprendedores y empresas.

Síguenos en las redes sociales

ACREDÍTATE AHORA. Precio especial de **8€** | Código: **SNP34G9Y** | www.bizbarcelona.com

Promotores



En el marco de



BARCELONA
inspira

En las próximas páginas te ofrecemos una amplia selección de contactos que te pueden ser útiles para poner en marcha tu proyecto emprendedor. Las hemos agrupado en distintas secciones (apoyo integral, formación, financiación, subvenciones...) para que te sea más fácil encontrar lo que buscas.

LA MEJOR AYUDA PARA EMPRENDER DESDE CERO

En este primer bloque te mostramos entidades que aportan información y recursos en cualquiera de las fases de creación de tu empresa, desde herramientas para armar un plan de negocio a información sobre créditos.

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PYME

Un cuestionario para saber cómo estás abordando la innovación, cursos de marketing y contabilidad o un simulador de modelos de negocio. Esta *Biblia* emprendedora también te orienta a elegir la forma jurídica de tu empresa y despliega unas guías dinámicas de ayudas e incentivos, actualizadas y con información de las convocatorias abiertas.

Web: ipyme.org/es
Telf: 900 190 092
infopyme@ipyme.org

CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO

Una auténtica enciclopedia para aquel que quiera crear su negocio, recibir

formación, salir al exterior o estar al día del universo emprendedor. Como breves píldoras, subrayamos unas guías online de internacionalización, un buscador de los cursos de las cámaras o el acceso a las Ventanillas Únicas Empresariales (www.ventanillaempresarial.org).

Web: camaras.org
Telf: 91 590 69 00
info@cscamaras.es

Sugere, tentador, ocurrente y preciso. Estos son algunos de los rasgos que ha de poseer un buen plan de negocio

CAMERDATA

Creada por las Cámaras de Comercio, uno de los valores de esta base de datos empresarial radica en el directorio de todas las cámaras (con sus datos de contacto) en el apartado ¿Quiénes somos? Aquí encontraréis recursos como www.ifevirtual.com o www.cevirtualbarcelona.cat, los portales formativos de las Cámaras de Comercio de Madrid y Barcelona, respectivamente, con su catálogo de cursos y programas.

Web: camerdata.es
Telf: 902 214 221
informacion@camerdata.es

EMPRENDE XL

En esta red social, los emprendedores pueden

conectar con otros emprendedores, con asesores y con *business angels*, de modo que encontrarás formación, consejos en diversas parcelas y herramientas para buscar financiación.

Web: emprendexl.es/
info@emprendexl.es

ACTÍVATE

Google ha diseñado esta plataforma, junto con diversas instituciones, con la idea de abarcar todo el recorrido emprendedor: desde analizar las capacidades empresariales o los trámites administrativos para implantar el negocio, hasta mostrar cómo localizar financiación, pasando por cursos online y presenciales acerca del ámbito digital. Emplea recursos propios y enlaza a otras entidades.

Web: google.es/landing/activate

E-EMPRESARIAS

Promovido por varias entidades públicas, este servicio gratuito integra asesoramiento online sobre la creación y gestión de empresas, foros de debate, descarga de documentos



clasificados por materias, seminarios o un buscador de ayudas muy intuitivo y subvenciones por comunidades autónomas. Su apartado con direcciones de interés resulta exhaustivo.

Web: e-empresarias.net

CREA TU EMPRESA

Plan de empresa, elección de forma jurídica, constitución, puesta en marcha, creación telemática, financiación, contratación laboral. Siete etapas para crear una compañía y que aquí se desmenuzan con diversas herramientas y recursos, como un asistente que facilita el tipo de contrato.

Web: creatuempresa.org

El 99,8% del tejido empresarial está constituido por pymes; de este porcentaje, el 42,2% corresponde a firmas de entre 1 y 9 trabajadores

EMPRENDER ES POSIBLE

Impulsada por la Fundación Príncipe de Girona, la plataforma acerca un variado catálogo de recursos y enlaces de interés en cada una de las fases de creación

de la empresa, desde la definición de la idea, hasta la búsqueda de financiación, pasando por la estrategia de internacionalización, todo ello con un enfoque personalizado.

Web: emprenderesposible.org
Telf: 97 241 04 10
hola@emprenderesposible.org

IGAPE

¿Cómo utilizar Internet en mi negocio? ¿Eres un buen negociador? ¿Cómo realizar un estudio de mercado? A estas y otras cuestiones responde, a través de manuales y cuadernos prácticos de gestión, el Instituto Gallego de Promoción Económica, que también

asesora sobre el plan de negocio, informa acerca de ayudas propias e impulsa programas de formación.

Web: igape.es
Telf: 902 300 903 / 981 541 147
informa@igape.es

CEAJE

Un mapa interactivo con las asociaciones de jóvenes empresarios repartidas por España. Encuentra la más próxima y participa en los talleres y jornadas formativas que organizan, recibe asesoramiento, busca financiación...

Web: ceaje.es
Telf: 91 435 09 05
ajeconfederacion@ceaje.es

AJE IMPULSA

Iniciativa de Ceaje que evalúa tu perfil e idea, te ayuda a diseñar un plan de viabilidad y te transmite habilidades directivas y de gestión. Además, en su 'banco de recursos' aborda temas como el coste de montar un negocio según la forma jurídica elegida.

Web: ajeimpulsa.es
Telf: 91 435 09 05
ajeimpulsa@ceaje.es

SAL DE DUDAS

Un consultorio online de Ceaje con una base de conocimiento donde responden a las dudas más frecuentes de los emprendedores.

dedores, con información, recursos y enlaces, sin olvidar el Internacionaliza-Test, que indica si estás preparado para salir al exterior.

Web: saldedudas.es/ceaje
Telf: 91 435 09 06
info@ceaje.es

EMPRENDELO

Define tu plan de negocio en el portal de la Comunidad de Madrid, que también analiza los riesgos del proyecto e identifica sus necesidades tecnológicas. Encuentra información sobre procedimientos, trámites y ayudas para crear la empresa, aderezado con direcciones de interés o un catálogo de cursos.

Web: emprendelo.es

LANZADERA

Cerrada la de este año, quíazás te animas a presentaros a la próxima convocatoria de esta incubadora concebida por Joan Roig (Mercadona), que ofrece a los proyectos seleccionados formación, asesoramiento, financiación y soporte administrativo o legal.

Web: lanzadera.es
Telf: 96 356 85 85
info@lanzadera.es

CIADE

Accede a Recursos del Emprendedor y a Caja de Herramientas, espacio don-

de se incluye información sobre el plan de negocio y área financiera. El Centro de Iniciativas Emprendedoras de la Universidad Autónoma de Madrid (Ciade) permite descargar documentos y modelos de contrato (con enlaces a nuestra web www.emprendedores.es).

Web: ciade.org
Telf: 91 497 34 51
ciade@uam.es

ANCES

La Asociación Nacional de CEEI Españoles lista estos centros y esboza sus funciones: identificación de oportunidades, asesoría sobre mercados, trámites o tecnologías, formación, puesta en marcha y acompañamiento. Actuaciones en línea con uno de los principales objetivos de los CEEI como es estimular la creación de empresas.

Web: ances.com/web/guest/miembros

EMPENDIA

Actualidad sobre formación, premios para emprende-

El segmento del comercio al por menor es el que más empresas crea, con 54.991 firmas más

dores, foros de inversión y programas de aceleración en diferentes puntos del territorio; guías prácticas de cómo crear una empresa, acceder a financiación y elegir la forma jurídica; asesoramiento personalizado. Esta son algunas líneas de actuación de esta entidad, nacida en la Universidad de Santiago de Compostela.

Web: emprendia.org
Telf: 900 100 981

EXTREMADURA EMPRESARIAL

Un crisol de recursos no sólo para crear empresas, sino también para consolidarlas y que crezcan. A partir de aquí, un buscador personalizado de ayudas, subvenciones y financiación, cursos online, foros de inversión, *networking* o premios a la excelencia.

Web: extremaduraempresarial.es

ANDALUCÍA EMPRENDE

Fundación de la Junta de Andalucía que gestiona una red de aproximadamente 200 Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial. Entre sus funciones, asesorar, ayudar en la financiación, organizar encuentros o asistir en la toma de decisiones estratégicas.

Web: andaluciaemprende.es
Telf: 95 592 98 06
info@andaluciaemprende.es



EMPRENDER EN CANARIAS

Desarrollado por la Dirección General de Promoción Económica del Gobierno Canario, Emprender en Canarias promueve actuaciones de formación, informa sobre internacionalización, comparte casos de éxito y detalla los procedimientos para crear una empresa, complementado todo ello con una interesante sección de lecturas empresariales recomendables.

Web: emprenderencanarias.es
Telf: 92 830 30 18
emprenderc.cehs@gobiernodecanarias.org

CANTABRIA EMPRENDEDORA

Instituciones y entidades cántabras coordinan una plataforma que ofrece

En 2013 se crearon en España 86.144 empresas, lo que representa un crecimiento interanual del 9,2%

recursos en áreas como el plan de empresa, gestión y competitividad e ideas de negocio. Cantabria Emprendedora es un servicio de asesoría y acompañamiento que prestan vía telemática o de manera presencial en 40 Puntos de Atención.

Web: cantabriaemprendedora.es

EMPRENDE RIOJA

Liderado por el Gobierno regional, el Plan Emprende-

Rioja contiene recursos de formación, asesoramiento integral o financiación, con una Guía del Emprendedor donde explica nueve pasos para crear una empresa.

Web: emprenderioja.es
Telf: 94 129 15 00
emprenderioja@larioja.org

EUSKADI EMPRENDE

El Servicio Vasco de Emprerimiento es un punto de encuentro para crear y desarrollar negocios, con un servicio de asesoramiento -a través de agentes especializados-, recursos de financiación o instrucciones para ubicar la empresa, apartados, todos ellos, enriquecidos con información y direcciones de interés.

Web: euskadiemprende.net
Telf: 900 716 001
svemprendimiento@sri.es

INSTITUTO DE FOMENTO REGIÓN DE MURCIA

Licitaciones internacionales, autodiagnóstico de innovación en la empresa o una Red Punto Pyme de asesoramiento individualizado y presencial. Esta es una muestra de la oferta emprendedora del INFO.

Web: institutofomentomurcia.es

INSTITUT D'INNOVACIÓ EMPRESARIAL

Integrada en la Consejería de Economía y Competitividad del Gobierno de las Islas Baleares, la entidad acerca la información y medios para implantar un negocio y optimizar su gestión y competitividad. Entre los servicios, búsqueda de financiación, acceso a suelo industrial o fomento de la cooperación internacional.

Web: idi.es
Telf: 97 178 46 50
info@idi.caib.es

EMPRENDER EN ARAGÓN

En el club virtual del Instituto Aragonés de Fomento puedes consultar una intensa agenda de seminarios, cursos y talleres, profundizar en una guía con trámites para constituir tu empresa o descubrir las subvenciones y ayudas vigentes.

Web: emprender-en-aragon.es / iaf.es / Telf: 976 70 21 16
info@emprender-en-aragon.es

AGENCIA DE INNOVACIÓN Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN

Además de talleres de trabajo, herramientas de internacionalización y un servicio para promover la actividad en el medio rural, encontramos la Oficina del Emprendedor, un servicio integral de atención donde analizan tu idea, te ayudan a elaborar el plan de negocio, te informan sobre financiación y espacios para desarrollar la actividad y te asesoran en la constitución telemática del proyecto.

Web: empresas.jcyl.es / ade.jcyl.es
Telf: 012 (teléfono gratuito)
info.ade@jcyl.es

CEEI ASTURIAS

Una agenda dinámica y un rico histórico de noticias. Esto refleja la actividad del CEEI del Principado de Asturias, que muestra diversas vías de financiación, dispone de espacios físicos para acoger tu proyecto o reserva en la web un apartado para las compañías tecnológicas. Muy útil, también, www.guia.ceei.es, su Guía para la Creación de Empresas.

Web: ceei.es
Telf: 985 980 098
ceeia Asturias@ceei.es

NAVARRA EMPRENDE

El Gobierno autonómico impulsa un espacio que reúne

la oferta de la Red Navarra de Apoyo al Emprendimiento. Entre sus contenidos, de carácter práctico y didáctico, localizamos unos documentos que nos enseñan a emprender paso a paso, abordando cuestiones como la contratación, las obligaciones fiscales y la emisión de facturas.

Web: navarraemprende.com

PORTAL DEL EMPRENDEDOR

Asesoramiento sobre la idea de negocio, las obligaciones fiscales y la agilización de los trámites administrativos, a lo que sumamos información sobre actuaciones formativas y direcciones de las entidades de apoyo más próximas. El portal de la Generalitat Valenciana redirige a www.emprenemjunts.es que, en su apartado de recursos, permite descargar manuales de cómo gestionar el crecimiento o crear una tienda online.

Web: emprendedores.gva.es
emprendedores@gva.es

CATALUNYA EMPREN

El portal de creación de empresas de la Generalitat de Cataluña integra el Test IDEA -identifica puntos fuertes y débiles de tu proyecto-, una red de puntos donde te ayudan a crear la empresa, información sobre subvenciones y financiación, ejemplos de

Hay que ser consciente de que la idea inicial puede cambiar una vez comienzas la actividad

planes de negocio y casos reales de personas que han emprendido bajo el amparo de esta red.

Web: <http://inicia.gencat.cat>
Telf: 012 (teléfono gratuito)

PROMESA (PROMOCIÓN ECONÓMICA DE MELILLA)

Formación; incentivos para impulsar la creación y consolidación de firmas lideradas por mujeres; información sobre el vivero local de empresas; documentación referente a subvenciones. Estos son algunos servicios de una entidad que persigue la promoción del desarrollo socioeconómico de la zona.

Web: promesa.net
Telf: 952 679 804 - 902 021 497
info@promesa.net

CONFEDERACIÓN EMPRESARIOS DE CEUTA

Actividades formativas, novedades fiscales y laborales, y asesoramiento personalizado en áreas como la tecnológica. Algunas de las líneas de actuación de una entidad desde la que accedemos a la Sociedad

de Fomento de la Ciudad Autónoma www.procesa.es, donde encontramos recurso para crear empresas.

Web: confeceuta.es
Telf: 856 200 038
info@confeceuta.es

MADRID EMPRENDE

La entidad del Ayuntamiento de Madrid ofrece apoyo integral, algo que cristaliza en eventos de *networking*, manuales para diseñar un plan de negocio, guías con los trámites para poner en marcha un proyecto, información sobre los programas formativos en la Red de Viveros de Madrid o un listado con oficinas de asesoramiento.

Web: madridemprende.esmadrid.com
Telf: 91 480 33 18 / 91 513 34 98 / 91 513 34 56
madridemprende@madrid.es

EMPRENDE +

En su cometido de cubrir las necesidades del emprendedor en las diferentes etapas del proyecto, organiza jornadas formativas, foros y ofrece apoyo y asesoramiento. Impulsado por Cecam CEOE-Cepyme Castilla-La Mancha, facilita documentación, herramientas y enlaces, recursos a los que accederás al registrarte.

Web: emprendemas.net
Telf: 925 28 50 15
cecam@cecam.es

CIRCE

Su principal labor es ayudar al emprendedor a poner en marcha su empresa telemáticamente. En paralelo, redirige al buscador que www.ipyme.org/es posee para detectar el Punto de Atención al Emprendedor (PAE) más cercano, donde contribuyen a dar forma a tu proyecto, mediante asesoramiento en trámites, formación y financiación.

Web: <http://portal.circe.es>
Telf: 91 349 51 00

SERVICIO TELEMÁTICO 060

El espacio reúne los activos de diversas instituciones. Desde aquí accedes a la Ventanilla Única Empresarial, a información y recursos para los primeros pasos, a una herramienta con la que crear un plan de negocio o al proyecto Emprende en 3, que busca agilizar la creación de empresas. Todo ello lo encontraréis en el apartado Empresas, de la web.

Web: www.060.es
Telf: 060

FORO ADR

El directorio foroadr.es/agencias_miembro.php posibilita localizar la más próxima. Entre los servicios de estas entidades, información sobre ayudas públicas, asesoramiento en la



LA ENERGÍA SOCIAL MUEVE EL MUNDO

En Fundación Repsol ponemos toda nuestra energía en los más de 700 proyectos sociales que estamos llevando a cabo.

Proyectos de diversidad e integración

120.000 personas beneficiadas

Programas de desarrollo comunitario

540.000 personas beneficiadas

Voluntariado corporativo

780.000 personas beneficiadas

Proyectos de eficiencia energética

3ª Convocatoria Fondo de Emprendedores

Programas educativos

94.500 personas beneficiadas

Programas sanitarios

170.000 personas beneficiadas

Conoce nuestros proyectos en fundacionrepsol.com

internacionalización, guías con los trámites para crear una empresa, búsqueda de financiación, seminarios, jornadas, talleres y demás acciones formativas.

Web: foroadr.es
Telf: 968 28 04 09
servicios@foroadr.es

ACCIÓN

Información sobre ayudas financieras; programas para iniciar la internacionalización o impulsar el crecimiento de tu pyme; asesoramiento tecnológico orientado a crear nuevos productos, servicios o procesos; agenda. Este es un mosaico de los servicios que oferta la institución dependiente de la Generalitat de Cataluña.

Web: accio.gencat.cat/cat
Telf: 93 476 72 00
info.accio@gencat.cat

APTE

Su Oficina Virtual de Asesoramiento Empresarial (OVAE) ofrece asesoramiento integral a pymes radicadas en estos parques y a empresas de polígonos industriales y del entorno. Entre las cuestiones que aborda, el análisis de necesidades tecnológicas y propuestas de mejoras, el contacto con instrumentos de financiación especializados en pymes o la búsqueda de socios para proyectos internacionales.

Dos de los errores más frecuentes al emprender es el desconocimiento del mercado y los desfases en la tesorería

Web: apte.org/es/
Telf: 951 23 13 06
info@apte.org

EMPRENDEMOS

El Instituto de la Juventud lanzó a principios de año esta aplicación móvil donde puedes conocer las experiencias de emprendedores con éxito, consultar direcciones de interés a la hora de poner en marcha un proyecto o noticias sobre programas, actividades, iniciativas y convocatorias relacionadas con el emprendimiento joven. Si estás interesados, la podéis descargar en <http://injuve.aplicacionesmnsi.com/> descarga.

Web: injuve.es/
Telf: 91 782 76 00
informacioninjuve@injuve.es

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES

Si quieres emprender en franquicia, la patronal despliega en su portal un calendario de actividades y eventos, una sección

de actualidad, estudios donde conocer la realidad del mercado o un comité de expertos centrado en la asesoría jurídica.

Web: franquiciadores.com
Telf: 91 277 64 10
aef@soportal.com

MUNDOFRANQUICIA CONSULTING

Con un enfoque eminente-mente divulgativo, la web informa sobre cursos, seminarios o másteres, mientras en el apartado Para saber más puedes consultar estadísticas, enlaces de interés o un diccionario con los principales términos del sistema.

Web: mundofranquicia.com
Telf: 902 52 98 52
info@mundofranquicia.com

FRANQUICIA.NET

El portal de la consultoría T4 Franquicias muestra, en la sección Información, una panorámica del sistema, con indicaciones acerca de cómo montar una franquicia, de las peculiaridades de esta fórmula comercial o de cómo abordar la inversión inicial.

Web: franquicia.net
Telf: 916 263 929
info@t4franquicias.com

ATA

Al margen de una guía de cómo hacerse autónomo,

consejos acerca de los trámites para darse de alta, acciones formativas, un apartado de consultas frecuentes, publicaciones con las que conocer la actualidad y novedades en el mundo del autónomo.

Web: ata.es
Telf: 902 300 006
ata@ata.es

UPTA

Afiliados y no afiliados pueden consultar su área de Documentación donde una serie de publicaciones (guías prácticas), estadísticas, aspectos legislativos y documentos proporcionan información útil para todo aquel que quiera trabajar como autónomo.

Web: <http://upta.es>
Telf: 902 011 789

BARCELONA ACTIVA

La agencia del Ayuntamiento de Barcelona ofrece servicios de asesoramiento, de acceso a nuevos mercados o de búsqueda de trabajadores, además de un espacio de *coworking*. En paralelo, ha desarrollado una biblioteca de recursos online agrupados por categorías -como el perfil de emprendedor o la idea de negocio- que incluyen informes, artículos, enlaces de interés y vídeos.

Web: barcelonanetactiva.com
Telf: 93 401 97 77

PIENSA EN EL AGUA Y EL CAFÉ EN TU NUEVO NEGOCIO



Ofrecer los productos de agua y café Eden a tus clientes, visitas y empleados, es mucho más que ofrecer algo con lo que refrescarse. Agua Eden te ayuda haciendo más agradable tu lugar de trabajo.

Aumenta tu bienestar y el de tus empleados

Mejora la productividad

Genera excelentes relaciones con tus colaboradores



Llama ahora
900 12 20 00
www.aguaeden.es
comercial@aguaeden.es



THE WATER & COFFEE COMPANY

CUANDO EL SABER EMPRENDEDOR LO OCUPA TODO

La puesta en marcha y posterior gestión de un negocio implica multitud de tareas y procedimientos, de ahí que recibir formación y asesoramiento suponga un valor añadido, que dota al proyecto de una mayor solidez.

SECOT

¿Es un proyecto con futuro? ¿Qué capital propio necesito? ¿Quiénes son los competidores? A estas y otras cuestiones responde el Voluntariado Sénior de Asesoramiento Empresarial, que colabora con emprendedores, pymes y ONGs, colectivos a los que apoya en la revisión de planes de negocio o en las relaciones comerciales, a lo que suma una escuela donde imparten cursos en varias parcelas.

Web: secot.org
Telf: 91 319 22 02
central@secot.org

ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS

Subvencionado parcialmente por la UE, ofrece a los emprendedores la oportunidad de intercambiar conocimientos con empresarios experimentados de otros países europeos. Aquí se integra el Entrepreneur for Innovate Change (E4IC), que lidera la Fundación Empresa Universidad de Alicante (Fundeu), encargada de



La formación personalizada es uno de los valores diferenciales de las incubadoras y aceleradoras de startups

difundir una iniciativa cuya convocatoria está abierta hasta febrero del 2016.

Web: erasmus-entrepreneurs.eu
Telf: +32 (0)2 282 08 73
support@erasmus-entrepreneurs.eu

IMPULSANDO PYMES

Iniciativa público-privada que busca acercar, de

forma gratuita, el conocimiento que cualquier pyme necesita en el desarrollo de su actividad. Para ello, organiza encuentros por la geografía española o despliega una plataforma online de intercambio de conocimientos, todo ello con un alto componente de *networking*.

Web: impulsandopymes.com
Telf: 91 127 35 97
info@impulsandopymes.com

CEAJE FORMACIÓN

En colaboración con NTIC School, Ceaje gestiona una plataforma de *e-learning* centrada en cursos de marketing online, que actúa además como una red de *networking* entre alumnos y profesores. Algunas temáticas abordadas son la reputación online, las métricas y analíticas web y las redes sociales.

Web: ceajeformacion.com

IE BUSINESS SCHOOL

La escuela de negocios contempla programas de gestión empresarial donde se examinan áreas de la operativa del negocio, como las finanzas, el marketing e innovación o los recursos humanos, complementado con formación en las empresas, articulada a través de conferencias o seminarios.

Web: execed.ie.edu
execed@ie.edu

LA ESCUELA DE EMPRENDEDORES

Su propuesta estrella es el primer máster de especialización en el emprendimiento, donde emprendedores con proyectos exitosos compartirán sus experiencias para que el alumno sea capaz, al finalizar el programa, de financiar su negocio más allá de las fórmulas tradicionales o manejar con soltura las redes sociales.

Web: laescueladeemprendedores.com
Telf: 652 64 23 78
lpada@laescueladeemprendedores.com

EAE BUSINESS SCHOOL

De entre su oferta formativa, subrayamos un posgrado en dirección y gestión de empresas, uno en marketing online y estrategia digital o un máster en dirección comercial y gestión de ventas.

Web: eae.es
Telf: 902 47 46 47
comunicacion@eae.es

EOI ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Un lugar donde emprender. Este lema -bajo el cual trabaja- se materializa en una formación continua que integra talleres para detectar oportunidades de negocio en el extranjero o para presentar un plan de negocio. En paralelo, participa en iniciativas para fomentar el desarrollo de proyectos

La formación orientada a emprendedores se ha introducido en el ámbito universitario con naturalidad

entre los universitarios e impulsa cursos de Creación y Gestión de Empresas.

Web: www.eoi.es
Telf: 91 349 56 00 — 95 446 33 77
contacto@eoi.es

IESE BUSINESS SCHOOL

Su Centro de Iniciativa Emprendedora e Innovación organiza, junto a Ernst & Young, el premio Emprendedores del Año, además de programar conferencias y canalizar el acceso a la red de inversores privados del IESE. En el área de Iniciativa Emprendedora se imparten materias, como oportunidades de financiación.

Web: iese.edu/es
Telf: 93 253 42 00 - 91 211 30 00
info@iese.edu

ESADE ENTREPRENEURSHIP INSTITUTE (EEI)

Integrado en Esade, el centro participa en el programa de la escuela de negocios, con formación orientada a identificar oportunidades y al desarrollo de habilidades para crear empresas o implementar nuevas líneas

de negocio. Una escuela que también gestiona el Master in Innovation and Entrepreneurship y el ESADECreapolis.

Web: esade.edu/research-webs/esp/eei
Telf: 93 280 61 62
eei@esade.edu

UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA (UOC)

Sus Cursos para pyme y microempresa aportan conocimientos sobre la creación, gestión y dirección de organizaciones o el cambio empresarial y la productividad y competitividad. Entre los contenidos a impartir, fuentes de financiación y herramientas de apoyo a la internacionalización. Otro de los programas del calendario es el Postgrado en Dirección y Gestión de Microempresas.

Web: uoc.edu

CEPADE (UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID)

Una escuela de negocios con un amplio catálogo de programas de Experto, Especialización y Máster, todos ellos con un enfoque emprendedor y donde aprendemos a crear y gestionar pymes, adquirimos habilidades en marketing digital, en comercio exterior o en contabilidad y finanzas, entre otras áreas. En línea con esta filosofía, la Universidad ha diseña-

do el Master in Business Entrepreneurship.

Web: [cecade.es / mastermbe.com](http://cecade.es/mastermbe.com)
Telf: 91 456 27 95
infocecade@cecade.es

AULA MENTOR

Se trata de una red de formación abierta, libre y online, promovida por el Ministerio de Educación, junto con entidades públicas y privadas. De su catálogo emergen programas para crear y administrar pymes, gestionar las áreas comercial y financiera o desarrollar iniciativas empresariales. En el portal podéis descargar demos de cada curso.

Web: aulamentor.es
Telf: 91 506 56 67
mentor@cnice.mec.es

INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP BUSINESS SCHOOL (IEBS)

Una de sus grandes áreas temáticas es la de Emprendedores, donde imparten, entre otros, un postgrado en creación de empresas, cursos para sacar el máximo partido en Facebook a tu negocio y un taller tan específico como Empezar con más de 40 en Internet. Su plataforma OPEN IEBS posee "más de 800 cursos" y puede probarse gratis, una vez el alumno se registra.

Web: iebschool.com
Telf: 931 833 199

FUNDACIÓN INCYDE

Programas de creación de empresas y de apoyo a mujeres emprendedoras; encuentros para buscar financiación; talleres de fiscalidad para autónomos; jornadas de franquicias como una opción para emprender. Estas son algunas de las acciones de esta institución concebida por las Cámaras de Comercio.

Web: incyde.org
incyde@incydecameras.es

CEPYME FORMACIÓN

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa acerca un catálogo formativo, financiado por el SEPE, donde tienen cabida cursos sobre nuevos mercados para pymes, comercio exterior, estrategia en marketing y gestión de costes, entre otros.

Web: cepyme.es/es/formacion
 Telf: 91 563 33 83
solicitudcursos@cepyme.es

MELILLA ORIENTA

Evalúa la situación tecnológica de tu empresa, asiste a cursos sobre habilidades directivas y estrategia o acude al centro de apoyo empresarial, donde te asesorarán acerca de fuentes de financiación o del inicio de tu proyecto.

Web: melillaorienta.es
redes@melillaorienta.es

ESCUELA DE EMPRENDEDORES

Impulsada por entidades del tejido universitario y empresarial gallego, ha diseñado un programa donde caben talleres y conferencias centrados en el emprendimiento de base tecnológica, principalmente en el ámbito marino/marítimo.

Web: escuelaemprendedores.com/es
 Telf: 981 167 000 (Ext. 4357 y 4374)
slopezj@udc.es

UNIMOOC EMPRENDE

Plataforma de cursos masivos, online y abiertos. Orientados a la formación de emprendedores, son gratuitos, cuentan con un claustro de profesores reconocidos y con amplio bagaje y están respaldados por diversas entidades y organizaciones de prestigio.

<http://unimooc.com>

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

Su Máster en Iniciativa Emprendedora y Creación de Empresas se basa en una formación multidisciplinar, de modo que el alumno absorbe conocimientos sobre organización y dirección de empresas, marketing o finanzas, además de adquirir habilidades para detectar oportunidades o desarrollar su propia idea de negocio.

Web: uc3m.es/masteres
 Telf: 91 624 60 00

Los Cursos Masivos Abiertos Online (MOOC) cuentan con el respaldo de prestigiosas universitarias

UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Aspectos legales de la creación de empresas;

valoración y financiación de proyectos emprendedores; el plan de negocio. Estos son algunos módulos de un Máster que incluye visitas a empresas, así como eventos relacionados con el universo emprendedor.

Web: masteremprendedoresus.com
 Telf: 954 557 547 - 955 112 933
organizacion@masteremprendedoresus.com



Hay una nueva forma de llevar las cuentas de tu negocio

 **anfix**

Rompe con el pasado



Pruébalo gratis y llévate este bolígrafo touchpen para tu tablet sin sorteos*

¡Regístrate en anfix.com!

* Regalo de bolígrafo/touchpen gratis sólo hasta el 31 de Julio de 2014

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

El MBA Master Business Entrepreneurship UCM engloba programas para diseñar el modelo de negocio, sobre emprendedores TIC, centrados en *social media* o en habilidades directivas.

Web: mbaemprendedores.es
Telf: 670 45 24 24
masteremprendedores@ucm.mbaemprendedores.es

UNIVERSIDAD REV JUAN CARLOS

Dirección de operaciones, teoría de la decisión y administración de empresas. Estos son algunos módulos del Máster Universitario de Emprendedores que, entre otros objetivos, analiza los factores emprendedores de éxito y fracaso o el papel de las instituciones en la promoción de la creación de empresas.

Web: masteremprendedoresurjc.wordpress.com
Telf: 91 760 48 00
master.emprendedores@urjc.es

ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIO

Enfocado a personas sin experiencia o con escaso bagaje emprendedor, el MBA para Emprendedores trata de acercar recursos y conocimientos con los que crear empresas. Para ello, programa sesiones sobre presentaciones eficaces y

Al margen de una documentación abundante y de calidad, en los cursos online resulta vital un seguimiento

comunicación, comercio exterior o tecnologías de la información, además de casos prácticos y talleres.

Web: een.edu/mba-emprendedores.htm. Telf: 902 501 551
info@een.edu

CEREM ESCUELA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

El Máster MBA para Emprendedores se imparte online y emplea, como materiales didácticos, videoconferencias, contenidos interactivos multimedia, vídeos y seminarios de apoyo. Entre las materias a tratar, estrategia comercial, liderazgo estratégico, presupuestos, costes y control de gestión.

Web: cerem.es
Telf: 914 292 695 - 902 222 575
info@cerem.es

CEF

Bajo la modalidad presencial, el MBA especializado en Dirección y Gestión de PYMES abarca las diferentes áreas operativas del negocio, como la información financiero-contable en

la toma de decisiones o la internacionalización.

Web: cef.es
Telf: 902 88 89 90 - 91 4444 920
info@cef.es

UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID (UEM)

Presencial, online o semipresencial, el Grado en Dirección y Creación de Empresas se prolonga durante cuatro cursos académicos e integra áreas de conocimiento como la contabilidad de pymes, el derecho de la empresa, las habilidades directivas y la gestión financiera.

Web: madrid.universidadeuropea.es
Telf: 902 23 23 50
uem@uem.es

TECNOCAMPUS

Con la participación de universidades y organizaciones empresariales, este ecosistema emprendedor acoge un Máster en Emprendimiento e Innovación, orientado a formar a gestores de innovación o creadores de empresas. También localizamos aquí servicios de financiación y una incubadora de negocios.

Web: tecnocampus.cat
Telf: 93 169 65 00
comunicacio@tecnocampus.cat

UNIR EMPRENDE

En el marco de esta iniciativa de la Universidad

Internacional de La Rioja se imparten online, entre otros, un Máster de Emprendedores o un curso para crear tu negocio. En paralelo, organiza talleres o seminarios, además de facilitar información práctica para poner en marcha tu empresa.

Web: <http://emprende.unir.net>
Telf: 91 567 44 49
uniremprende@unir.net

CENTRO DE FORMACIÓN (AEMME)

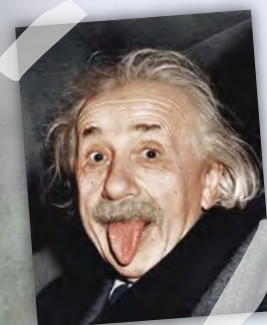
La Asociación Multisectorial de Microempresas contempla una guía para la creación de empresas y un curso de Proyecto y viabilidad de negocio/microempresa. En su Escuela de Emprendedores ayuda a poner en marcha y desarrollar tu negocio, y asesora técnicamente en el proceso.

Web: www.formacion-emprendedores.org
Telf: 91 530 56 77 - 650 29 15 24
info@asociacionmicroempresas.com

IEDE BUSINESS SCHOOL

La Escuela de Postgrado de la Universidad Europea concibe un Máster en Innovación y Creación de Empresas con visitas, sesiones formativas a cargo de actores del universo emprendedor y *networking*.

Web: iede.universidadeuropea.es
Telf: 91 211 53 65
postgrado@uem.es



Si buscas resultados distintos: ¿Por qué sigues haciendo lo mismo?



IEBS : Revolucionamos tu forma de aprender

Masters y Postgrados:

- Emprendedores y Empresas de Internet
- Marketing, Comunicación y Social Media
- Mobile Business & e-Commerce
- Logística y Comercio Internacional
- SaaS, Cloud & Open Source Empresarial
- Agile & Scrum
- Analítica, SEO y SEM

Entra y prueba tu primer curso Gratis

- ✓ Growth Hacking
- ✓ Gamification
- ✓ Realidad Aumentada
- ✓ Logística para e-Commerce
- ✓ Finanzas 2.0

 www.iebs.es/gratis

MUESTRA TU TALENTO EMPRENDEDOR Y GANA

Abundan las iniciativas donde mostrar tu proyecto, competir con otros emprendedores y optar a financiación, asesoramiento o recursos tecnológicos y de gestión. ¿Aceptas el desafío?

PREMIOS REVISTA EMPRENDEDORES

La próxima será la décima edición de los premios con los que **EMPRENDEDORES** apoya el mejor plan de negocio con 15.000 euros en metálico y apoyo en especie para el ganador.

Web: emprendedores.es

PREMIOS EMPRENDEDOR XXI

Patrocinados por La Caixa, a su categoría de Emprendedores en fases iniciales optan aquellos con una empresa innovadora de menos de dos años de vida. En una primera fase se selecciona un proyecto por cada CC AA, que recibe 5.000 euros y la asistencia a un curso en la Universidad de Cambridge. De una segunda fase salen tres finalistas que participan en uno de los puentes tecnológicos a Silicon Valley, Tel Aviv o Nueva York; finalmente, el ganador obtiene 20.000 euros.

Web: premios2014.emprendedorxxi.es/es

PROGRAMA YUZZ

Destinado a jóvenes de entre 18 y 31 años, los participantes reciben apoyo, formación y asesoramiento para desarrollar un proyecto. Las mejores iniciativas aspiran, además, a premios como un viaje a Silicon Valley o tres dotaciones económicas, que van de los 10.000 a los 30.000 euros.

Web: yuzz.org

FUNDACIÓN EVERIS

Su cuarta edición seleccionó proyectos en tres categorías: Tecnologías de la información y economía digital; Biotecnología y salud; Tecnologías en el ámbito de la industria y la energía.

Se observa
una creciente
implicación de
la Universidad
en el fomento
del espíritu
emprendedor

Como premio, 60.000 euros para el ganador (a lo que se suman servicios de apoyo y acompañamiento valorados en 10.000 euros), mientras que se valora un posible accésit de 40.000.

Web: fundacioneveris.es
fundacion.everis@everis.com

IDEAE II

Promovido en el entorno de la Universidad Carlos III de Madrid, este concurso de ideas y proyectos tecnológicos incluyó, en su segunda edición, el Plan de Aceleración. Entre los premios, una beca parcial de 2.000 euros en el Máster Oficial de Iniciativa Emprendedora y Creación de Empresas.

Web: alternativaemprender.com/ideae.html
Telf: 647 03 54 22
info@alternativaemprender.com

PLUG & PLAY ACCELERATOR

Su objetivo es invertir en jóvenes empresas tecnológicas -hasta 60.000 euros-,



acelerar el crecimiento de startups, conectarlas con inversores de capital riesgo y *business angels*, y acercarlas a Silicon Valley, sede la matriz del proyecto PlugandPlayTechCenter.com.

Web: plugandplayaccelerator.es
info@plugandplayspain.es

REPSOL FONDO DE EMPRENDEDORES

La convocatoria se dirige a emprendedores que hayan constituido o tengan la intención de crear una empresa en el campo de la eficiencia energética. Las propuestas elegidas se integran en un proceso de incubación que, como máximo, dura 24 meses y donde se presta apoyo

según las necesidades de cada proyecto: de 6.000 a 12.000 euros al mes; asesoramiento tecnológico, legal y empresarial; búsqueda de capital para la fase de desarrollo posterior a la incubación.

Web: fondoemprendedores.fundacionrepsol.com
fondoemprendedores@fundacion-repsol.com

PREMIOS UNIPROYECTA

Dos vertientes en la edición más reciente de esta convocatoria. El Premio Uniprojecta Portal Universia, al mejor proyecto emprendedor universitario, dotado con 10.000 euros y el Premio Uniprojecta Fundación Universia, al concepto

Las aceleradoras
de negocios
sienten especial
debilidad por
los proyectos
innovadores

centrado en la atención de personas con discapacidad, que recibe 5.000 euros.

Web: uniprojecta.com/premiosuniprojecta@universia.es

CERTAMEN NACIONAL DE JÓVENES EMPRENDEDORES

Al redactar estas líneas, aún no estaba abierta la

siguiente convocatoria de un premio enfocado a emprendedores menores de 35 años. En la de 2013, el Instituto de la Juventud (Injuve) reconoció 10 proyectos de empresa. Cada uno obtuvo 25.000 euros.

Web: injuve.es
Telf: 91 782 76 00
informacioninjuve@injuve.es

PREMIO NACIONAL OVEN EMPRESARIO

Al margen del galardón principal, que valora la labor y el éxito del premiado, la Confederación Española de Jóvenes Empresarios también otorgó, en la última edición, accésits a la innovación, al compromiso social, a la internacionalización y al relevo generacional.

Web: premiojuvenempresario.es
Telf: 91 435 09 05
ajeconfederacion@ceaje.es

PREMIOS EMPRENDERING

Tanto si posees una idea como si tu negocio ya está operativo, puedes entrar en una convocatoria donde la firma promotora premia a los 10 finalistas con servicios de oficina virtual y de centro de negocios, además de tener la oportunidad de exponer los proyectos antes potenciales inversores.

Web: premios.emprendering.com/
Telf: 902 010 910
premios@emprendering.com

NANSAEMPRENDE

Bajo la tutela de la Fundación Botín, se fija en promotores o empresarios con una idea con potencial para implantarse en el territorio rural de las comarcas Saja-Nansa y Liébana. A partir de aquí, los participantes reciben formación para elaborar un plan de negocio, y los tres mejores obtienen premios en metálico.

Web: fundacionbotin.org
Telf: 942 22 60 72
drural@fundacionbotin.org

PREMIOS EMPRENDE- DORES SOCIALES

Emprendedor de 18 a 29 años, al frente de un proyecto con impacto social en España y que lleve operativo, al menos, seis meses. Este es el perfil para optar al galardón de la Universidad Europea, que destina 3.000 euros a cada uno de los 10 ganadores.

Web: emprendedoresocialesuem.com
Telf: 91 211 56 82
premiosuem@uem.es

PREMIO ARESA DE DESARROLLO RURAL

Un proyecto empresarial innovador o un trabajo investigador en los sectores agrícola y ganadero, que contribuyan al desarrollo rural en Galicia.

Web: premioaresa.com

PREMIO JÓVENES EMPRENDEDORES UNIVERSIDAD DE NEBRIJA

Con la idea de potenciar la cantera emprendedora, se convoca a estudiantes de bachillerato y de FP para que definan una idea, elaboren el proyecto de empresa y lo defiendan ante un tribunal de expertos.

Web: nebrija.com/jovenesemprendedores
Telf: 902 321 322 / 91 452 11 06
jovenesemprendedores@nebrija.es

PREMIOS FUNDACIÓN PRÍNCIPE DE GIRONA

Cuatro premios individuales en otras tantas categorías: artes y letras, empresa, investigación científica y social. Estos se orientan a jóvenes de 16 a 35 años con proyectos que introducen, de forma creativa, cambios positivos en la sociedad.

Web: es.fpdgi.org
Telf: 972 410 410
premios@fpdgi.org

CONCURSO NACIONAL ELEVATOR PITCH PARA EMPRENDEDORES

En esta convocatoria explican cómo hacer un *Elevator pitch* (discurso de un minuto para captar la atención de un inversor), en talleres presenciales o cursos online, para después presentarlo y optar a hasta 4.000 euros en premios.



Web: myelevatorpitch.es
Telf: 91 760 48 00
info@myelevatorpitch.es

BSTARTUP IO

El Banco Sabadell selecciona 10 proyectos al año en dos convocatorias. La segunda comienza en mayo y se dirige a firmas del entorno digital e Internet, a las que se apoya en su crecimiento y consolidación,

además de presentarlas ante inversores e introducirlas en una red de contactos, complementado todo ello con una inversión global de 100.000 euros en cada uno de los proyectos.

Web: bancosabadell.com
BStartup@bancosabadell.com

PREMIOS FUNDETEC

En la última edición, la categoría de Mejor producto o servicio de microempresa de base tecnológica para el aumento de la competitividad de la pyme (dirigida a startups de reciente creación) reunió 24 candidaturas, que compitieron por un premio de 6.000 euros.

Web: premiosfundetec.com
Telf: 91 598 36 97 / 91 598 15 40
premios@fundetec.es

PREMIO AL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO

El Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) de la Universidad Autónoma de Madrid y la Fundación de la UAM establecen hasta seis categorías con premios dotados con 6.000 euros (Premio al emprendedor) y 3.000 (el resto); Madrid Emprende (seis meses de alojamiento en alguno de sus viveros); Fundación Parque Científico de Madrid (hasta un año en su incubadora).

Web: ciade.org
Telf: 91 497 34 51 ciade@uam.es

BBVA OPEN TALENT

En el momento de escribir estas líneas, el Centro de Innovación del BBVA anunciaba la sexta edición

de esta competición de startups, que busca impulsar y desarrollar proyectos que integren componentes tecnológicos e innovadores.

Web: centrodeinnovacionbbva.com
opentalent.corp@bbva.com

MOMENTUM PROJECT

Encabezado por el BBVA y Esade, con la colaboración de la Fundación PwC, el programa selecciona empresas sociales e innovadoras, a las que facilitan formación, acompañamiento estratégico y acceso a financiación.

Web: momentum-project.org
Telf: 93 280 61 62
contacto@momentum-project.org

TETUÁN VALLEY STARTUP SCHOOL

Celebrado en Barcelona y en Madrid, se trata de un encuentro de seis semanas donde varios equipos de emprendedores tienen la oportunidad de transformar sus ideas en empresas tecnológicas, apoyados por profesionales.

Web: tetuanvalley.com
contact@tetuanvalley.com

EMPRENDO CON VODAFONE

Esta plataforma convoca de manera periódica su Concurso Emprendedor, que en la última edición reconoció, con premios de 8.000 euros, iniciativas en

En los premios hay cabida para galardones que reconocen el emprendimiento social y el desarrollo rural

tres categorías: mejor idea social; mejor idea de negocio; mejor idea de transformación de negocio.

Web: emprendoconvodafone.com

TOP SEEDS LAB

Las startups elegidas por esta aceleradora de empresas pasan a formar parte de un programa que engloba asesoramiento, recursos de innovación o acceso a financiación, entre otros.

Web: topseedslab.com
Telf: 639 024 172
info@topseedslab.com

PREMIOS NUEVAS IDEAS EMPRESARIALES

Al redactar esta ficha, se acababan de seleccionar los proyectos que pasaban a la segunda fase de estos galardones de la Fundación Empresa de la Universidad de Alicante. Segunda fase en la que los participantes desarrollan su idea en profundidad.

Web: fundeun.es
Telf: 965 90 38 33
fundeun@ua.es

IMPÚLSAME

A principios del 2014 abrió sus puertas en Mairena de Alcor (Sevilla) esta aceleradora de empresas relacionadas con e-commerce o la biotecnología, sin que excluyan otras actividades.

Web: impulsame.es
info@impulsame.es

CONECTOR STARTUP ACCELERATOR

En mayo se cerraba una nueva convocatoria de esta aceleradora que se fija en proyectos del sector Internet y *mobile*. Las startups seleccionadas recibirán ayuda para su plan de negocio, asesoramiento y respaldo para conseguir financiación.

Web: conector.com
Telf: 93 226 99 50
conector@conector.com

INVIERTEME VENTURES

Eligen proyectos para incorporarlos a un programa donde aceleran su desarrollo, asesoran a los impulsores y les acercan financiación. Apoya a esas startups en su fase semilla, con un mínimo de 30.000 euros.

Web: inviertemeventures.com
Telf: 661 79 38 30

SEEDROCKET

Aceleradora que dirige la mirada a proyectos tecnológicos en su fase inicial, a los

que proporciona formación, financiación y acompañamiento, mediante iniciativas y eventos como el Campus de Emprendedores o el SeedRocket Investors' Day.

Web: seedrocket.com

BUSINESS BOOSTER

Negocios en Internet y aplicaciones para móvil. Este es el perfil de los candidatos al programa de la aceleradora, que incluye cuatro meses de estancia en sus instalaciones, apoyo de expertos en innovación y acceso a una red de *business angels*.

Web: bbooster.org
Telf: 96 359 11 02
info@bbooster.org

WAYRA

Los participantes de la aceleradora de Telefónica reciben una horquilla de financiación entre 30.000 y 70.000 dólares, a lo que se suma asesoría legal, cursos y acciones de formación y soporte tecnológico.

Web: wayra.org / wayra@wayra.org

INCUBAECO

Incubadora y aceleradora de ecoemprendedores con una idea o que gestionen un negocio ya operativo.

Web: incubaeco.org
Telf: 635 97 38 38 – 665 83 90 57
ecoemprendedores@incubaeco.org

ENTORNOS PARA VER Y QUE TE VEAN

Sin los contactos, no soy nada ni nadie. Esta es la realidad de cualquier emprendedor. Bienvenidos a un catálogo de organizaciones y eventos que os harán estrechar vínculos con otros emprendedores.

FIRST TUESDAY

Organización independiente que organiza encuentros el primer martes de cada mes entre emprendedores, inversores y *business angels* relacionados con Internet y las nuevas tecnologías. Eventos donde se promueve el *networking*, pero también la formación y el impulso de nuevos proyectos, atrayendo financiación.

Web: www.firsttuesday.es

INICIADOR

Con presencia en 60 ciudades -como afirman en su web-, la Fundación Iniciador inspira eventos "de emprendedores para emprendedores", donde compartir experiencias y conocimientos. En el momento de escribir estas líneas, dos de las jornadas más recientes habían sido *Cómo vender con éxito*, en Granada y *Tropezando y emprendiendo (aprendiendo)*, en Valladolid.

Web: iniciador.com

Tel: 91 186 30 03
info@iniciador.com

SALÓN MIEMPRESA

Con periodicidad anual -la de 2015 sería su sexta edición-, esta cita busca estimular el *networking* entre pymes y acercar a los asistentes información y asesoramiento sobre las distintas etapas de vida de una empresa, como la puesta en marcha, la financiación o la salida al exterior. Programa debates, ponencias y talleres.

Web: salonmiempresa.com
Tel: 91 446 02 70
info@creaventure.com

En estos
encuentros
dispones de
poco tiempo
para presentar tu
negocio: tienes
que ser directo

FORO DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO E INNOVACIÓN SOCIAL

Celebrado en Bilbao y en Bogotá, con el objeto de conectar y crear una red de apoyo a las mujeres emprendedoras, es una de las iniciativas más recientes de www.metcommunity.com, que se define como una comunidad internacional que lidera actividades de formación, *networking* y comunicación.

Web: foromet.com
foromet@gmail.com

COWORKING SPAIN CONFERENCE

El *coworking* (compartir un mismo espacio físico para desarrollar proyectos) celebra su encuentro anual, donde analizan la realidad y las tendencias de este nuevo modelo de trabajo y de emprendimiento, basado en la cultura colaborativa.

Web: coworkingspainconference.es/
hello@coworkingspain.es



WOMENALIA

Womenalia se define como una red social mundial de *networking* para mujeres y emprendedoras. A partir de aquí, nos encontramos un amplio catálogo de servicios: herramientas para los trámites de constitución de una empresa, reflexiones sobre el fracaso empresarial, recomendaciones para poner nombre a tu compañía o consultas personalizadas a expertos. Como iniciativa a destacar, el encuentro www.inspiration-day.es/es/evento, orientado a mujeres y hombres.

Web: womenalia.com
Tel: 91 629 57 71

ALTERNATIVA EMPRENDER

En clave universitaria y con dos ediciones a sus espaldas, el evento se basa en charlas de expertos y emprendedores de éxito, talleres y *networking*.

Web: alternativaemprender.com
info@alternativaemprender.com

NETWORKING ACTIVO

Una plataforma online que promueve eventos de comercio electrónico y marketing online, así como encuentros de negocio digitales (incluye el acceso a inversores de Internet), iniciativas que complementa con formación y con

"Mi idea es la mejor que existe". Esta frase suele provocar un rechazo inmediato en un evento de *networking*

asesoramiento en técnicas de *networking*.

Web: networkingactivo.com
Tel: 902 500 550
info@networkingactivo.com

FÓRUM IMPULSA

Bajo el paraguas de la Fundación Príncipe de Girona, el

encuentro reúne a expertos para compartir experiencias y mejores prácticas. A través de su página accederéis a <http://es.forumimpulsa.org/networking/login/>, una herramienta que está especialmente pensada para conectar ideas, proyectos, oportunidades o recursos. *Networking*, en definitiva, en estado puro.

Web: forumimpulsa.org
Tel: 972 410 410
impulsa@fpdgi.org

STARTUP WEEKEND

Red mundial que, en España, celebra eventos en diversas ciudades a lo largo del año. Su filosofía se basa en reunir a emprendedores para compartir ideas, formar equipos e implementar proyectos, además de hacer *networking* y recibir asesoramiento.

Web: startupweekend.org

CONGRESO WEB

Un evento que se desarrolla en Zaragoza y que está centrado en una especialidad muy de moda, el marketing online, donde se abordan cuestiones vinculadas a las redes sociales, el comercio electrónico o el posicionamiento en buscadores, todo ello en un entorno propicio para el *networking*.

Web: congresoweb.es
Tel: 653 99 53 89
info@congresoweb.es

TEDXMADRID

Aunque las iniciales de TED, entidad organizadora del evento en varias partes del mundo, hacen referencia a tecnología, entretenimiento y diseño, las temáticas de las ponencias en vivo abarcan otros campos.

Web: tedxmadrid.com

OMEXPO

Ponencias, foros, seminarios y zonas de *networking*, en un evento donde compartir y analizar las tendencias de la industria del marketing digital.

Web: omexpo.com
Tel: 91 639 40 32 - 91 542 19 92
mariana@omexpo.com, teresa@omexpo.com

QUEDAMUS NETWORKING & EVENTS

En esta comunidad online puedes filtrar eventos por provincia o categoría profesional, como marketing, *social media*, tecnología o industria. Una herramienta para hacer *networking* y lograr contactos profesionales.

Web: quedamus.com/es
support@quedamus.com

ZINC SHOWER

Centrado en las industrias creativas y culturales, el evento presentó en su



Para elegir las jornadas a las que vas a acudir, analiza qué buscas en ellas: financiación, clientes...

edición más reciente un centenar de proyectos innovadores previamente seleccionados y programó un total de 30 iniciativas de *networking*, complementado todo ello con actividades como talleres, charlas y

y pensamientos entre una gran variedad de emprendedores, este espacio os resultará especialmente sugerente.

Web: ideas4all.com
info@ideas4all.com

ASHOKA

Se define como una red internacional de emprendedores sociales innovadores, con presencia en 71 países, incluida España. Sus iniciativas se dividen en tres vertientes: apoyo a este colectivo de emprendedores; impulso al emprendimiento colaborativo y en red; construcción de un ecosistema de emprendimiento social eficiente.

Web: ashoka.es
Telf: 91 448 99 62
infoespana@ashoka.org

EXPOFRANQUICIA

Punto de encuentro para los emprendedores interesados en la franquicia. Una feria que, al margen de mostrar oportunidades de negocio, programa conferencias, sesiones formativas, debates, análisis y *networking* sectorial.

Web: ifema.es/expofranquicia_01
Telf: 91 722 15 15 - (34) 91 722 30 00
expofranquicia@ifema.es

SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA (SIF)

Otro escenario donde

anualmente se reúnen los principales actores en franquicia, con una programación donde tienen cabida las acciones formativas y de *networking*.

Web: saloninternacionalfranquicia.com
Telf: 963 861 100

GALICIA INNOVATION

En su primera edición, en mayo del 2014, busca aportar visibilidad y fomentar el intercambio entre emprendedores de diferentes países, a través de mesas de trabajo, talleres, ponencias y jornadas de *networking*. Como país invitado, Israel.

Web: galiciainnovation.com
Telf: 649 686 119
contacto@galiciainnovation.com

APP TRADE CENTRE (ATC)

Desarrolladoras, *publishers*, agencias de marketing *mobile*, empresas fabricantes de dispositivos móviles, responsables de marketing, directivos de empresas, profesionales de tecnologías de la información y prensa especializada. Estos son los principales perfiles de los asistentes a un evento donde se da cita el universo español de las aplicaciones para dispositivos móviles.

Web: apptradecentre.com
Telf: 96 369 64 86
info@apptradecentre.com

THE HEROES CLUB

Las pequeñas y medianas empresas, las startups más dinámicas y hasta las grandes compañías que jueguen un papel relevante en los países y sectores más innovadores. Este es el perfil de los miembros de una red que aporta recursos para acceder a otros mercados y a financiación, con espacios físicos y virtuales donde materializar las acciones de *networking* entre sus integrantes.

Web: theheroesclub.es
Telf: 609 51 33 70
member@theheroesclub.net

Retoma los contactos conseguidos en estas jornadas cuanto antes. 48 horas después de haber finalizado

MÁLAGA VALLEY NETWORK MEETING

Un evento orientado a estimular el *networking* en cualquiera de sus vertientes, de ahí que en el programa se incluyan ponencias, acciones de formación, zona

de intercambio de tarjetas o espacios de cooperación y sinergias.

Web: malagavalleynetworking.com
Telf: 95 124 87 48
info@ideanto.com

LACÓN NETWORK

Bajo este sugestiva -y culinaria- denominación, nos encontramos un evento de *networking* que convoca a emprendedores del sector de las nuevas tecnologías e Internet, el último viernes de cada mes; asimismo, se programa otro encuentro de periodicidad anual.

Web: laconnetwork.com

IMPACT HUB MADRID

Integrado en una red global, esta red tiene ya presencia en 50 ciudades. Este espacio se define como un laboratorio de innovación, una incubadora de negocios y una oficina. Un lugar habitado por emprendedores sociales emprendedores, startups, inversores, profesionales *freelance* y artistas. Todos estos perfiles pueden tener acceso a formación y a eventos como charlas, talleres o debates de muy diversa temática.

Web: madrid.impacthub.net
Telf: 91 429 15 86
madrid@impacthub.net

SOLUCIONES

Solo necesitamos una palabra para mostrar todo lo que podemos hacer por ti.

Contacta con nosotros:

902 193 180 - www.caixarenting.es o en tu oficina de "la Caixa"

 **CaixaRenting**

CRÉDITOS, CROWDFUNDING, AVALES Y MUCHO MÁS

Al margen de a la Santa Trinidad de los Friends, Family and Fools (amigos, familiares y locos), que financian gracias a lazos afectivos y de amistad, los emprendedores pueden recurrir a bancos y a otras entidades.

TODO EMPRENDE

Un recipiente donde caben las iniciativas de la Administración General del Estado en el ámbito de la financiación, orientadas a pymes y emprendedores, con programas para crear la empresa o internacionalizarla.

Web: www.todoemprende.es

MICROBANK LA CAIXA

Microcréditos para emprendedores, créditos para empresas sociales, ecomicrocréditos, microcréditos para emprendedoras. Con este último, se financiar hasta el 95% del proyecto –con un máximo de 25.000 euros–, con un interés del 8,25%.

Web: microbanklaixa.com
Telf: 93 281 37 50
info@microbanklaixa.es

BANKIA

Inversiones en activos inmateriales; adquisición, construcción, reforma de naves y locales; inversiones en equipos e instalaciones técnicas. Estas son algunas



La Ley para el Fomento de la Financiación Empresarial busca proteger las pymes en sus relaciones con las SGR y los bancos

de las parcelas donde emplear el Préstamo Pyme, pensado para el largo plazo.

Web: empresas.bankia.es
Telf: 902 108 642

BBVA

A corto, medio o largo plazo, el Préstamo Empresarial sirve tanto para financiar

activo como circulante. Sus condiciones, como la amortización o los intereses, se negocian individualmente.

Web: bbva.es
Telf: 900 33 55 88

BANCO SABADELL

Según recoge la web, el Préstamo Emprendedor financia hasta el 100% de la inversión, con un plazo máximo de cinco años, una opción de 12 meses de carencia, “interés fijo y comisiones reducidas”, sin especificar estas dos últimas variables.

Web: bancsabadell.com
Telf: 902 323 000

BANCO POPULAR

Una de sus últimas incorporaciones al catálogo es la Línea Emprendedores, con la que se financia la adquisición de bienes de equipo a través de operaciones de préstamos y leasing, hasta 30.000 euros. Para el 2014, la entidad ha dotado 50 millones de euros, con el objeto de financiar aproximadamente 1.500 proyectos de nuevos empresarios.

Web: bancopopular.es
Telf: 902 30 10 00

CAJAMAR

Su financiación para jóvenes emprendedores Agro ofrece, entre otros, préstamos con garantía personal por

un importe mínimo de 10.000 euros y un plazo de amortización de hasta seis años, con una comisión de apertura del 0,75%. Otro de sus productos es FinanciACIÓN.

Web: cajamar.es
Telf: 902 20 60 20 / 950 210 191
cajamar@grupocooperativocajamar.es

CATALUNYACAIXA

Préstamo Emprendedores. Concebido para financiar los primeros años de actividad, concede hasta 40.000 euros, con un periodo máximo de amortización de cinco años, sin comisiones de apertura ni de estudio.
Línea Pyme. Un catálogo de productos con líneas de financiación para inversiones o para obtener liquidez, depósitos o seguros.
Préstamo Agroalimentario. Diseñado para agricultores, ganaderos, sus agrupaciones y empresas que operen en este sector de actividad.

Web: catalunyacaixa.com
Telf: 902 40 88 40
info@catalunyacaixa.com

EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN (ENISA)

Una de las principales fuentes de préstamos en el universo emprendedor español. En 2014 desarrolla varias líneas de financiación, que cubren diferentes ámbitos de actuación de la empresa, con un total de

Un anteproyecto de ley regula el crowdfunding: máximo de 3.000 euros por proyecto y control por parte de la CNMV

118,3 millones de euros en préstamos participativos.
Enisa Jóvenes Emprendedores. Para emprendedores de hasta 40 años, con una pyme de reciente creación. Su cuantía es de 25.000 a 75.000 euros, con un vencimiento de cuatro años y una carencia de hasta uno.

Enisa Emprendedores. Para firmas de menos de dos años, sin límite de edad para sus socios. Son préstamos participativos desde 25.000 hasta 300.000 euros, con un vencimiento y una carencia máximos de seis y dos años, respectivamente.
Enisa Competitividad. Dirigido a la mejora competitiva de modelos productivos y/o cambio de modelo, con una cuantía de 75.000 hasta 1.500.000, además de un vencimiento de hasta nueve años y carencia de siete.

Enisa Fusiones y Adquisiciones. Financia proyectos que impliquen una operación societaria con ventajas competitivas. Desde 300.000 hasta 1.500.000 euros, con vencimientos y carencias máximos de nueve y siete años, respectivamente.
Enisa Mercados Alternativos. Enfocado a iniciativas que

busquen capitalización y/o deuda a través de un mercado regulado (MAB y MARF). Para ello, fija préstamos participativos de 300.000 a 1.500.000 euros, con un vencimiento de hasta nueve años y una carencia de siete.

Agenda Digital. Aquí engloban a emprendedores y pymes que impulsen el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y servicios. Desde 25.000 hasta 300.000 euros, con un vencimiento de nueve años y una carencia de hasta siete años. Esta es la única línea de Enisa que exige garantías.

Web: enisa.es / Telf: 91 570 8200
info@enisa.es

SANTANDER

Con un importe mínimo de 50.000 euros y una amortización de dos a cinco años, su Préstamo Protección lo pueden solicitar empresas y autónomos. El producto integra un préstamo personal y una cobertura que le protege de las subidas de los tipos de interés y le permite beneficiarse de las bajadas, incluyendo un tipo fijo para el primer año.

Web: bancosantander.es
Telf: 902 18 20 20

UNICAJA

Dos píldoras de financiación: **Préstamo Primera Empresa.** Financia proyectos viables de jóvenes con espíritu

emprendedor, quienes pueden solicitar hasta el 80% de la inversión (18.000 euros máximo) y amortizarla en hasta cinco años. Es posible reducir las cuotas, en función de los productos asociados a la cuenta, como el seguro de comercio y el plan de pensiones.
Microcréditos. La entidad mantiene una alianza con la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) para ofrecer microcréditos a sus firmas asociadas. Orientado a empresarios, emprendedores y profesionales con un proyecto empresarial viable, permite cubrir hasta el 90% del proyecto, con un máximo de 25.000 euros.

Web: unicaja.es
Telf: 901 246 246 / 952 076 263

NOVAGALICIA BANCO

La entidad proyecta impulsar el tejido emprendedor en Galicia con una línea de microcréditos de hasta 30.000 euros, “en condiciones especiales”.

Web: novagaliciabanco.es/es
Telf: 902 12 13 14

CESGAR

Entidades financieras sin ánimo de lucro que permiten acceder a unas condiciones de financiación preferentes, además de contar con su aval. A ellas se suelen dirigir las empresas y autónomos que no poseen suficientes garantías para obtener un

crédito de los bancos. En paralelo, también acuden aquellos emprendedores que, con garantías suficientes, saben que un aval de la SGR es el pasaporte para lograr mejores condiciones. A partir de aquí, recorreremos las SGR que pueblan el territorio español.

Web: cesgar.es
Telf: 91 445 14 00

AFIGAL

La Sociedad de Garantía Recíproca de las provincias de A Coruña y Lugo contaba, a 31 de diciembre del 2013, con 10.748 empresas socias, base sobre la cual concedió 499 operaciones durante ese ejercicio.

Web: afigal.es / Telf: 981 216 176
Sede: central@afigal.es

SOGARPO

La SGR de Ourense y Pontevedra despliega en su web información práctica, como el coste de su aval, sus productos y una guía para pymes.

Web: sogarpo.es
Telf: 986 228 053 - 988 372 913
pontevedra@sogarpo.es / ourense@sogarpo.es

AVALUNION

Esta SGR posee delegaciones en las provincias de Almería, Granada, Jaén y Málaga, donde ha logrado armar una masa crítica de

4.800 pymes asociadas, que obtienen avales financieros y avales técnicos.

Web: avalunion.es
Telf: 958 22 92 22
central@avalunion.es

SURAVAl

Actúa en las provincias de Cádiz, Córdoba, Huelva, Málaga y Sevilla, donde mantiene acuerdos con unas 25 entidades financieras. Sus avales cubren inversiones en adquisición de bienes de equipo y maquinaria, operaciones de *leasing* y reestructuración de deuda.

Web: suraval.com

AVAlIA

La SGR de Aragón cuenta, como principal socio promotor, con la Corporación Empresarial Pública de Aragón. Pymes y microempresas son las usuarias de sus servicios, que se extienden a los sectores de servicios, primario, industrial, construcción y comercial.

Web: avaliasgr.com
Telf: 976 229 500
info@avaliasgr.com

Hasta el 48% de las pymes españolas no consiguió la financiación solicitada

ASTURGAR

Asturias es su campo de operaciones. Entre sus productos, avales técnicos y financieros, una línea de exportación y una línea emprendedores.

Web: asturgar.com
Telf: 985 266 768
info@asturgar.com

ISBA

Avala operaciones financieras a las pymes de Baleares, a través de los convenios con las entidades financieras y de la línea ICO Garantía SGR 2014. A los emprendedores, les financia con alianzas bancarias.

Web: isbasgr.es
Telf: 971 461 250
npellicer@isbasgr.es

SOGAPYME

Préstamos inversión; fianzas para concursos públicos; avales para el abono anticipado de subvenciones. Algunos de los servicios de esta SGR operativa en Canarias y que, en la web, resume los pasos a seguir para plantear y formalizar una operación con ellos.

Web: sogapyme.com
Telf: 928 290 046

SOGARTE

Ubicada en Canarias, facilita, entre otros, avales para empresas del sector del juego o préstamos hasta 15 años para refinanciación.

Web: sogarte.org
Telf: 922 882 648
info@sogarte.org

SOGARCA

Según recoge en su web, la SGR de Cantabria fija la cuantía máxima para un aval en 500.000 euros, con un plazo de amortización de 12 años (financieras).

Web: sogarca.com
Telf: 942 219 413
sogarcasgr@sogarcasgr.com

AVAl CASTILLA-LA MANCHA

Al explicar su operativa, la SGR de Castilla-La Mancha ilustra la filosofía de estas entidades. Así, a cambio de las garantías que ofrece la sociedad, el socio partícipe debe aportar, entre otros elementos, una cuota de capital -necesaria para obtener la condición de socio-, reembolsable una vez la

Un 85% de las pymes europeas recurrió a bancos, el 5% buscó financiación privada y el 9%, microfinanzas

operación esté completamente finiquitada.

Web: avalcastillalamancha.es
Telf: 925 257 073
info@avalcastillalamancha.es

IBERAVAl

Articula la financiación de pymes, autónomos y emprendedores en Castilla y León y en La Rioja, con una mejora de las condiciones en coste y plazo.

Web: iberaval.es
Telf: 983 21 77 53
iberaval@iberaval.es

AVAlIS

Facilitar acceso a la financiación de pymes y autónomos catalanes. Como refleja en la web, la entidad se focaliza en la financiación de circulante y en la reestructuración de pasivo.

Web: avalis-sgr.com
Telf: 902 302 032
informacio@avalis.cat

EXTRAVAl

Avales financieros antes entidades financieras y otras entidades; avales no

financieros ante la Administración y frente a terceros.

Web: extraval.es
Telf: 924 26 04 50 web@extraval.es

AVAlMADRID

Con 8.981 empresas asociadas, se sitúa como el instrumento financiero al servicio de la pyme en la Comunidad de Madrid.

Web: avalmadrid.es
Telf: 91 577 72 70
avalmadrid@avalmadrid.es

UNDEMUR

Emplazada en Murcia, la SGR actúa de central de compras, al asumir, con su aval, el riesgo ante el resto de entidades financieras.

Web: undemursgr.es
Telf: 968 35 53 20
undemur@undemursgr.es

SONAGAR

La SGR de Navarra asocia a aproximadamente 1.850 pequeñas y medianas empresas de la Región.

Web: sonagar.es
Telf: 948 22 85 13
sonagar@sonagar.es

SGR COMUNITAT VALENCIANA

Abarca diferentes parcelas: garantías y avales; negociación de líneas financieras; canalización y tramitación de subvenciones; informa-

ción y asesoramiento financiero; formación financiera.

Web: sgr.es
sgr@sgr.es

OINARRI

Su orientación a empresas de Economía Social hace que el 60% del riesgo lo haya concedido a ese colectivo. Su radio de acción se amplifica al País Vasco, Cataluña y Navarra.

Web: oinarri.es
Telf: 945 29 82 80

ELKARGI

Consultoría y formación, como valores añadidos de una SGR activa en el País Vasco y en Navarra que, entre sus productos, contempla avales internacionales.

Web: blog.elkargi.es

SEEDQUICK

Plataforma de *crowdfunding* orientada a startups, con tres categorías de proyectos: empresariales, tecnológicos y culturales.

Web: seedquick.com
carlos.hervas@seedquick.com

VERKAMI

Tiene 171 proyectos abiertos, en categorías como ciencia-tecnología y diseño.

Web: verkami.com
Telf: 93 169 65 55 info@verkami.com



AYUDAS Y SUBVENCIONES: OTRA VÍA DE FINANCIACIÓN

De ámbito local, regional, estatal y europeo, las ayudas constituyen otra vía de financiación para unos emprendedores que no siempre saben cómo y dónde solicitarlas. Varios recursos os ayudarán a aprovechar esas oportunidades.

AYUDAS.NET

El portal se integra en Guide, proyecto impulsado por la Dirección General de la Sociedad de la Información de la Comisión de la Unión Europea, con el fin de desarrollar la primera base de datos europea de subvenciones. A partir de aquí, un buscador avanzado filtra los resultados por país y región, sin olvidar que también podéis buscar por categorías sectoriales y consultar las últimas subvenciones publicadas. En la plataforma encontraréis, por ejemplo, una convocatoria de la Generalitat de Cataluña, destinada a inversiones de las industrias agrarias y alimentarias, abierta hasta el 31 de diciembre del 2015.

Web: www.ayudas.net

GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS (IPYME)

Entra en el Canal PYME, una vez ahí accede a Financiación a PYME y te toparáis con esta guía dinámica, per-



manentemente actualizada y con información sólo de aquellas convocatorias con el plazo de solicitud abierto. La guía recoge todas las ayudas e incentivos a empresas, otorgados y convo-

cados por la Administración del Estado, Administraciones autonómicas, Administraciones locales y otros organismos públicos.

Web: ipyme.org

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

Orientadas a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, las líneas ICO Empresas y Emprendedores 2014 conceden hasta 10 millones de euros

por cliente, en una o varias operaciones. Algunos de los conceptos financiados son: liquidez, inversiones dentro del territorio nacional, adquisición de empresas. Las condiciones varían en función de si se solicita dinero para una inversión o si es para obtener liquidez; en este último caso, se otorgan préstamos, con una amortización a 1, 2 y 3 años, con la posibilidad de un año de carencia. Si se pide para comprar activos, en cambio, se articula a través de préstamos o *leasing*, con una amortización a 1, 2, 3, 5, 7, 10, 12, 15 y 20 años, y hasta dos años de carencia. Fijo o variable, al tipo de interés hay que sumarle el margen establecido por el banco según el plazo de amortización. Respecto a la vigencia, se pueden formalizar préstamos a través de este programa hasta el 15 de diciembre del 2014. Recordamos, por último, que el ICO opera mediante unas entidades de crédito que, como intermediarias, se encargan de tramitar, estudiar y aprobar las operaciones.

Web: www.ico.es
Telf: 900 121 121

CDTI

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial despliega diferentes programas de financiación. Uno de ellos -el más conocido- es Neotec, integrado por

préstamos que apoyan la creación y consolidación de nuevas empresas tecnológicas en España. En su última convocatoria, se fijaron condiciones como un tipo de interés fijo (Euribor a un año + 0,1%), un presupuesto financiable mínimo de 175.000 euros, mientras que el importe máximo puede alcanzar el 70% de los gastos, con un límite de 250.000 euros. En paralelo, la entidad financia proyectos de I+D+i con iniciativas como la Línea Directa de Innovación. Orientada a empresas de cualquier tamaño y con un importe mínimo financiable de 175.000 euros, delimita qué inversiones se pueden acoger a ella: adquisición de activos fijos nuevos; costes de personal; materiales y consumibles; colaboraciones externas; gastos generales; costes de auditoría. Al margen de la financiación, la entidad ofrece servicios que os resultarán útiles. Aquí encuadramos su Mapa de Ayudas a la I+D+i, donde podéis bucear por el océano de ayudas públicas, pertenecientes a cualquier ámbito administrativo.

Web: cdti.es
Telf: 91 581 55 00

PROGRAMA INNOCÁMARAS

Lo impulsa el Consejo Superior de Cámaras y lo cofinancia el Feder (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), con

Al solicitar una subvención, analiza bien tu negocio y ajústate a lo que piden, con la idea de resaltar aquella parte que mejor encaje con las bases

el fin de optimizar la competitividad de las empresas a través de la innovación. Las cámaras interesadas en el proyecto son las que canalizan sus iniciativas y programas. Un ejemplo es el del Consejo Andaluz de Cámaras que, a principios del 2014, anunciaba la apertura de la convocatoria 2014-2015 del Programa InnoCámaras en Andalucía, lo que representa su séptima edición en la comunidad. Encontraréis otro recurso útil en el apartado Convocatorias, donde muestran las vías para informarse acerca de las ayudas públicas en materia de innovación.

Web: innocamaras.es
Telf: 902 100 096
info@cscamaras.es

HORIZONTE 2020

Arranca en 2014 otro Programa Marco de Investigación y Desarrollo de la Unión Europea, con casi 80.000 millones de presupuesto y enfocado a investigadores, empresas, centros tecnológicos y entidades públicas.

De entre la maraña de programas y actuaciones, extraemos el Instrumento Pyme. Su objetivo es financiar desde la evaluación del concepto y su viabilidad de desarrollo, hasta la demostración y replicación en el mercado, pasando por apoyos para la comercialización, con servicios que ayuden a rentabilizar la explotación. ¿Y dónde os informan sobre este proyecto? En la web han desplegado un listado con los Puntos Nacionales de Contacto, donde os asesorarán y facilitarán cualquier dato.

Web: eshorizonte2020.es

DIRECCIÓN GENERAL DE FONDOS COMUNITARIOS

Integrado en el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, uno de sus cometidos es gestionar los denominados incentivos regionales ¿Y en qué consisten exactamente estas herramientas? Se trata de ayudas financieras que la Administración General del Estado concede a la inversión productiva para fomentar la actividad empresarial, orientando su localización en zonas previamente fijadas. Hablamos de subvenciones a fondo perdido que buscan paliar los desequilibrios interterritoriales. Si queréis consultar los límites de estas ayudas y los contactos de las entidades autonómicas encargadas de gestionarlas,

únicamente debéis pulsar el mapa interactivo que integran en la web.

Web: dgfc.sgpg.meh.es
fondoscomunitarios@sepg.minhap.es

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (SEPE)

Entra en Prestaciones, dirígete a Cómo cobrar la prestación, despliega el menú Información y pincha en ¿Deseas iniciar un trabajo por cuenta propia? Aquí te indican cómo capitalizar el paro para crear tu empresa.

Web: sepe.es
Telf: 901 119 999

IDAE

Adscrito al Ministerio de Industria, Energía y Turismo, el organismo concede ayudas directas (a fondo perdido), a través de las CC AA, para inversiones en proyectos que promueven la eficiencia energética o que impulsan las energías renovables. Como herramienta práctica, su Gestión de ayudas, que enumera las entidades donde te informan sobre esta cuestión, así como una guía con las ayudas publicadas. Buceando en ella localizamos, por ejemplo, las bases reguladoras de las ayudas para la mejora de la competitividad de las explotaciones lecheras gallegas.

Web: idaee.es
Telf: 91 456 49 00

¿BUSCAS AMPLIAR CAPITAL E IMPLICACIÓN EN LA GESTIÓN?

Hay vida más allá de los bancos, las subvenciones y las ayudas. También podéis recurrir a estas figuras, que invierten en empresas mediante aportación de capital, conocimientos y su implicación en la gestión.

ASCRI

Un Información sectorial, guías de buenas prácticas, informes y barómetros. Estos recursos os acercan la realidad del mercado. Especialmente útil es su buscador, que filtra las entidades de capital riesgo por importe de la inversión, sector y zonas geográficas de interés, fase de la inversión (arranque, semilla, expansión, desarrollo...).

Web: ascrri.org
Telf: 91 411 96 17
info@ascrri.org

ADE GESTIÓN SODICAL SGEGR

Respalda la expansión de empresas existentes y la creación de nuevas firmas en Castilla y León. La entidad articula este doble objetivo a través de la gestión y administración de una sociedad de capital riesgo (ADE Capital Sodical SCR) y de un fondo de capital riesgo (ADE Financiación Capital Semilla FCR). Las inversiones abarcan una horquilla que oscila



La negociación para captar inversores privados profesionales suele prolongarse unos meses

entre 6.000 euros y dos millones de euros.

Web: sodical.es
Telf: 983 343 811
sodical@sodical.es

SGEGR

Hasta siete fondos de capital riesgo gestiona la entidad. Las inversiones van

destinadas a empresas en fase inicial, a firmas de alta tecnología y en cualquiera fase de desarrollo o a compañías de nueva creación de base tecnológica.

Web: gestioncapitalriesgo.com
Telf: 94 479 01 92
capitalriesgo@spri.es

INVERCARIA

Inversión y Gestión de Capital Riesgo de Andalucía es un organismo público que gestiona el Fondo para Emprendedores Tecnológicos, destinado a microempresas y pequeñas empresas con menos de cuatro años, con una inversión media por operación de 300.000 euros a 1,5 millones de euros.

Web: invercaria.es
Telf: 955 402 400 / 379 400
invercaria.lgra@juntadeandalucia.es

MURCIA EMPRENDE

Tres líneas de capital riesgo: crecimiento y desarrollo; expansión e internacionalización; firmas y proyectos surgidos de investigaciones universitarias, empresas de I+D y compañías en sus fases iniciales.

Web: murciaemprende.com/
Telf: 968 20 50 51
info@murciaemprende.com

EXTREMADURA AVANTE INVERSIÓN SGEGR

La sociedad lidera el Fondo Extremadura Avante I,

dotado con 30 millones de euros y con el objetivo de acompañar a las empresas extremeñas en su desarrollo y/o internacionalización. La aportación mínima es de 500.000 euros.

Web: avanteinversion.es

SODIAR

Uno de sus instrumentos es el capital desarrollo, consistente en entrar en una sociedad -bien al crearse o al ampliarse la misma-, con una participación temporal de entre el 5% y el 45%.

Web: sodiar.es
Telf: 976 312 085
sodiar@sodiar.es

SOCIEDAD DE DESARROLLO DE NAVARRA (SODENA)

Instrumento financiero del gobierno autonómico que capta, identifica e impulsa proyectos a través, principalmente, de capital riesgo. Tiene cuatro sectores estratégicos de inversión: biotecnología; energía y medioambiente; agroalimentación; tecnologías de la información y comunicaciones.

Web: sodena.com
Telf: 848 42 1942
info@sodena.com

SRP

Tres líneas de inversión: proyectos de especial interés con algún elemento

Relacionado con los *business angels*: busca a inversores que conozcan tu sector de actividad

diferenciador respecto a los ya implantados en Asturias; proyectos innovadores no tecnológicos; iniciativas de compañías tecnológicas.

Web: srp.es
Telf: 985 980 096
srp@srp.es

XESGALICIA SGEGR

Gestiona seis fondos. Uno es el Fondo Emprende, destinado a proyectos creados por nuevos emprendedores, a firmas de nueva creación y sociedades con componente tecnológico. El Fondo Adiante, mientras, se orienta a empresas en dificultades.

Web: xesgalicia.org
Telf: 981 541 621
xesgalicia@xesgalicia.org

CATALANA D'INICIATIVES C.R.

Su estrategia inversora se basa en aportaciones de 4 a 6 millones de euros, en empresas valoradas entre 15 y 40 millones.

Web: iniciatives.es
Telf: 93 317 81 61
catalana@iniciatives.es

SODECAN

Uno de sus instrumentos es la coinversión, donde recurre a acuerdos con actores como el capital riesgo, para participar en iniciativas innovadoras. El rango inversor es de hasta 500.000 euros y de, como máximo, el 50% de la inversión total.

Web: sodecan.es
Telf: 928 296 555 - 922 298 020
coinversion@sodecan.es / info@sodecan.es

RICARI, DESARROLLO DE INVERSIONES RIOJANAS

Integrada por entidades del ámbito económico y financiero, fija varios criterios de inversión: compañías con tecnología competitiva; firmas con planes de diversificación, expansión e internacionalización. Inversiones de 50.000 a 500.000 euros.

Web: ricari.es
Telf: 941 27 39 50
ricari@ricari.es

INVERCLM

La oficina de asesoramiento y apoyo empresarial de la Junta de Castilla-La Mancha contempla, entre sus líneas de financiación, la participación en capital. Según sus datos, en 2013 impulsaron 54 proyectos, con 9,4 millones aportados a través de diversos instrumentos.

Web: inverclm.es
Telf: 925 28 31 66
inverclm@inverclm.es

IBERDROLA VENTURES - PERSEO

Entre las áreas de este programa de capital riesgo, tecnologías enfocadas al cliente o para la operación y mantenimiento de infraestructuras energéticas.

Web: www.iberdrola.es
Telf: perseo@iberdrola.es

BBVA VENTURES

Proyectos que transformen la industria bancaria. Este el perfil que busca un fondo que apuesta por equipos ya formados y con una oferta desarrollada y testada.

Web: bbvaventures.com

REPSOL NEW ENERGY VENTURES

Algunas de sus áreas de interés: bioenergía, energías renovables, movilidad sostenible, almacenamiento energético y eficiencia energética. En paralelo, Repsol apoya el desarrollo de empresas de alto contenido tecnológico con su Corporate Venture Capital.

Web: repsol.com
Telf: 91 75 38 100 / (34) 91 75 38 000

SEAYA VENTURES

Este fondo de capital riesgo invierte en empresas de

Internet y de orientación tecnológica, en fases iniciales y de crecimiento. Entre los perfiles que busca, computación y almacenamiento o medios de consumo orientados a móviles.

Web: seayaventures.com/es
Telf: 91 110 86 97
info@seayaventures.com

AXIS PARTICIPACIONES EMPRESARIALES, SGEGR

Participada al 100% por el ICO, esta gestora de capital riesgo opera a través de varios fondos. Uno es el FOND-ICOpyme, que concentra el 70% de sus inversiones en capital expansión y el 30% en primeros estadios.

Web: axispart.com
Telf: 91 523 16 54 / 37
axis@axispart.com

CLAVE MAYOR SGEGR

Esta sociedad gestora de capital riesgo invierte en pymes de diferentes sectores, en operaciones de 0,5 a cinco millones de euros y con dimensión europea.

Web: clavemayor.com
Telf: 948 20 39 60 - 96 351 65 56 - 983 36 33 59
info@clavemayor.com

SEPIDES GESTIÓN SGEGR

Perteneciente a la SEPI, esta entidad gestiona diversos fondos, que comparten su interés por pymes

innovadoras y con potencial para generar empleo.

Web: sepidesgestion.es
Telf: 91 396 16 25

CAIXA INNVIERTE BIOMED II

Su vehículo inversor más reciente –que no el único– es Caixa Invierte BioMed II, desarrollado en colaboración con el CDTI y que busca impulsar las empresas biotecnológicas en España.

Web: caixacapitalrisc.es
Telf: 93 409 40 60
info@caixacapitalrisc.es

AEBAN

Integra 28 redes de *business angels* repartidas por la geografía española, con especial protagonismo para Cataluña, que concentra 10 de esas organizaciones.

Web: aeban.es
info@aeban.es

INNOBAN

Radicada en Galicia, esta

red de *business angels* busca proyectos innovadores, con alto potencial de crecimiento y en fases iniciales.

Web: businessangelsinnoban.es
info@InnoBAN.com

ASBAN (RED ASTURIANA DE BUSINESS ANGELS)

Orientada a negocios innovadores que operen en el Principado de Asturias.

Web: asban.es
Telf: 985 98 00 98 (para emprendedores) - 985 23 21 05 (para inversores)
ceei@asban.es - fade@asban.es

BUSINESS ANGELS CRECER +

Iniciativa de Orkestra-Instituto Vasco de Competiti-

vidad, apoya a emprendedores con proyectos de alto potencial de crecimiento.

Web: orquestra.deusto.es/
Telf: 943 297 327
info@bacrecremas.es

CVBAN (COMUNITAT VALENCIANA BUSINESS ANGELS NETWORK)

Capacidad para asumir riesgo o de análisis rápido de las situaciones cambiantes del mercado. Estos son algunos rasgos del emprendedor que busca esta red.

Web: www.cvbán.org
Telf: 96 205 17 61
info@cvban.org

GOBAN

Con sede en los CEEIs de Albacete, Guadalajara, Ciudad

Real y Talavera de la Reina (Toledo), se fija en emprendedores innovadores y con capacidad de desarrollo.

Web: gobancim.com

BAN MADRI+D

Orientada a nuevas empresas con sede en Madrid, de perfil tecnológico o sustentadas en un uso muy innovador de la tecnología.

Web: madrimsd.org/emprendedores/inversores.aspx
Telf: 91 781 65 70

GRUPO ITNET

Crea e invierte en el sector del ocio digital. Los proyectos que captan su atención no poseen, necesariamente, tecnología propia, pero sí elementos diferenciadores

Analiza que no surja un conflicto de competencias, lo que implica comprobar en qué negocios está implicado el *business angel*

y una elevada capacidad de crecimiento.

Web: grupoitnet.com
Telf: 902 999 343
info@grupoitnet.com - inversiones@itnet.es

DIGITAL ASSETS DEPLOYMENT (DAD)

Se define como la primera incubadora de negocios de Internet y Tecnología 2.0 de España. Invierte capital semilla en la fase inicial de los proyectos.

Web: dad.es
Telf: 943 297 327
info@dad.es

CABIEDES & PARTNERS SCR

Se dirige a proyectos tecnológicos.

Web: es.linkedin.com/in/luismartincabiedes

KEIRETSU FORUM

Red internacional de *business angels*. Aunque invierten en cualquier sector, hasta la fecha el 70%

de los fondos corresponden a firmas tecnológicas y el 30% a otras actividades. El capital medio demandado oscila entre 300.000 euros y dos millones.

Web: keiretsuforum.es

ESADE BAN

Focalizada en el impulso de empresas de nueva creación o en las primeras fases de crecimiento que busquen financiación superior a 100.000 euros.

Web: esadeban.com
Telf: 93 553 02 17
marta.campillo@esade.edu

SEED CAPITAL BIZKAIA

El objetivo de Seed Capital Bizkaia es promocionar y desarrollar empresas de nueva creación o existentes, que tengan como objetivo la implantación de proyectos innovadores, nuevos productos, mercados o procesos productivos, así como la creación de empleo estable, entre otros perfiles. Uno de los instrumentos que utiliza es el capital social; la participación en el mismo no será superior a un porcentaje del 45% del capital social de la compañía y, en cualquier caso, la aportación máxima será de 300.000 euros (60.000 euros el mínimo).

Web: seedcapitalbizkaia.com
Telf: 94 416 22 23
seedcapitalbizkaia@bizkaia.net

TALDE GESTIÓN

Esta firma de capital riesgo tiene preferencia por: empresas que precisan capital para crecer, reequiparse o adquirir otras compañías; empresas familiares que buscan un relevo generacional o un socio profesional; socios minoritarios que desean hacer líquida su participación; equipos directivos que desean adquirir su empresa (MBO) u otra empresa (MBI).

Web: talde.com/es
Telf: 94 435 50 40

KIBO VENTURES

Invierten inicialmente de 500.000 euros a un millón de euros, pudiendo llegar a cinco millones por compañía, de forma escalonada. Como perfiles estratégicos de inversión, compañías en fases iniciales (no semilla), siempre en segmentos basados en Internet y plataformas móviles.

Web: kiboventures.com
info@kiboventures.com

BONSAI VENTURE CAPITAL

Inversión de entre 250.000 euros y 2,5 millones. Entre los mercados objetivo, portales de clasificados, e-health, seguridad, viajes y otros segmentos de alto crecimiento.

Web: bonsaiventurecapital.com
Telf: 91 310 74 50



Los inversores profesionales actúan rápido, te solicitan datos concretos y las reuniones son siempre productivas

PARA UNA VIDA ONLINE EN CLAVE SOCIAL MEDIA

Pensado para todos aquellos que queráis emprender en Internet, también os resultará de enorme interés al resto, ya que mostramos información y acercamos herramientas del universo online y de las redes sociales.

RED.ES

Como objetivo estratégico, la entidad pública respalda las empresas que aspiran a estar en la vanguardia digital, a través de programas de formación y de asesorar a pymes y emprendedores. Un recurso útil es su agenda, donde cuelgan actos y eventos relacionados con las nuevas tecnologías. A continuación, os mostramos dos de las convocatorias abiertas en el momento de consultar la web: jornadas informativas sobre oportunidades de financiación para pymes innovadoras y emprendedores TIC, de Ametic; y sobre la importancia y la utilidad de las TIC dentro del sector primario de la agroalimentación.

Web: red.es
Telf: 91 212 76 20 / 91 212 76 25
sugerencias@red.es

AERCO-PSM

La Asociación Española de Responsables de Comunidad y Profesionales Social Media incide en la forma-



Las pymes han de aprovechar el poder que tienen ciertos usuarios en las redes para influir en las decisiones de compra de otros

ción como valor añadido, promoviendo cursos y jornadas. Facebook, Twitter y demás comunidades copan el protagonismo de una web con un blog que contiene información relevante, además de facilitar el contacto con sus delegaciones.

Web: aercomunidad.org
Email: info@aercomunidad.org

ADIGITAL

Jornadas, eventos, seminarios y misiones comerciales a otros países. Estas son algunas de las actuaciones lideradas por una entidad que aconseja e informa a las empresas sobre la economía digital, ayuda a que estas optimicen Internet como canal de ventas, fomenta el *networking* y actúa como asesoría legal.

Web: adigital.org
Telf: 93 240 40 70 — 91 598 11 57
info@adigital.org

FUNDETEC

Desde la web tienes acceso a ayudas e incentivos relacionados con las TIC y la innovación, recogidas por la Dirección General de Industria y de la Pyme. Otro apartado interesante es un centro virtual de formación, donde abordan la creación y desarrollo de una empresa, en colaboración con Secot (Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial).

Web: fundetec.es
Telf: 91 598 15 40
comunicacion@fundetec.es

AMETIC

La Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales impulsa la internacionalización de sus asociados mediante jor-

nadas técnicas y misiones comerciales. El portal de innovación www.imasdtic.es les pone en contacto con fuentes de financiación en el campo de la I+D+i.

Web: ametic.es
Telf: 91 590 23 00 - 93 241 80 60
ametic@ametic.es

¿VENDES EN INTERNET?

Tutoriales de cómo crear una tienda virtual; buscadores de cursos, guías y estudios; un glosario de términos; programas, soluciones y *software* para iniciarse en el comercio electrónico; casos de éxito; una selección de blogs especializados en este tema. La iniciativa de Red.es está pensada por y para aquellos que estéis pensando en vender en Internet.

Web: www.vendeseninternet.es

AIE

Os podéis dirigir a esta entidad para solicitar asesoramiento, presentar vuestro proyecto en reuniones mensuales y buscar financiación. Entre sus misiones fundacionales, ayuda a emprendedores en la búsqueda de medios y rondas de financiación.

Web: www.aiei.es

FICOD

Con su próxima convocatoria fijada para diciembre, en

El comercio electrónico facturó 12.383 millones de euros en 2012, el 13,4% más que el año anterior

Madrid, la iniciativa de Red.es va más allá que un mero encuentro de *networking* orientado a los actores de la economía digital: formación, los premios FICOD, opciones de financiación ante inversores internacionales, feria comercial y un foro sobre las últimas tendencias.

Web: ficod.es
Email: sugerencias@red.es

FED

Con una marcada identidad digital, esta escuela de negocios programa un Máster en Dirección de Comercio Electrónico e intensivos en marketing online y en *mobile e-commerce*, actuaciones que complementa con eventos de *networking*, como los Ecommondays.

Web: foroeconomiadigital.com
Telf: 902 556 030
direccion@foroeconomiadigital.com

CECARM

Financiado con fondos públicos, el proyecto busca estimular y potenciar el desarrollo del comercio

electrónico y de la factura electrónica en la Región de Murcia. Para ello, implementa una batería de propuestas: consultoría online; diagnóstico web; alta en el Directorio Murcia Comercial; sello Cecarm; y talleres.

Web: cecarm.com
cecarm@regmurcia.com

ANDCE

Algunos de los servicios que ofrece a sus asociados: acceso a los cursos gratuitos de una plataforma de formación propia; auditoría legal y valoración gratuita de sitios web; obtención gratuita del Sello de Confianza SI.

Web: andce.es
Telf: 95 422 37 65
info@andce.es

EMPRESAS EN RED

La entidad pública pretende facilitar la adopción de soluciones tecnológicas a pymes y autónomos. Con este fin, pone en marcha los denominados Proyectos Demostrados, que se ejecutan con subvenciones en especie a pymes y autónomos seleccionados en convocatorias públicas. Un proyecto más específico es el de Alojamientos Conectados, que apoya la incorporación de tecnología en pequeños hoteles y establecimientos de turismo rural.

Web: empresasenred.es

PROFESIONALES DIGITALES

Implementado por Red.es, busca estimular la industria nacional de los Contenidos Digitales a través de la capacitación de estudiantes y profesionales, además de fomentar la colaboración entre los campus y las empresas del sector.

Web: profesionalesdigitales.es
Telf: 91 212 76 20 / 91 212 76 25

EXPOCLOUD

Organizado por EuroCloud (asociación europea de empresas proveedoras SaaS y Cloud Computing), el evento analiza las últimas tendencias en Cloud Computing.

Web: eurocloudspain.org
Telf: 91 011 33 03
eurocloud@eurocloudspain.org

CONGRESO CLOUD ASLAN.2014

La última, en abril del 2014, fue la 21ª edición de este encuentro anual organizado por @asLAN, (Asociación de Proveedores de Red, Internet y Telecomunicaciones). De su programa de actuaciones y ponencias, subrayamos la Sala Soluciones en Cloud, donde se habló de tecnologías accesibles para las pequeñas y medianas empresas.

Web: cnf2014.aslan.es
Telf: 91 831 50 70

ICEMD

Su actividad se concentra en: marketing relacional, comunicación directa y digital, comercio electrónico y *customer contact center*. Entre su catálogo formativo, un curso especializado en creación de tienda online y uno sobre emprendimiento digital, en el que se comparan las pautas necesarias para concebir startups ligadas a este entorno.

Web: icemd.com
Telf: 902 918 912

ISDI

Se define como la primera escuela nativa de negocios en Internet. Uno de sus *buque insignia* es el Master Internet Business, fundamentado en el intercambio de modelos, experiencias y opiniones, a lo que se suma el desarrollo de un proyecto práctico de digitalización de una empresa real. Su compromiso con el universo emprendedor cristaliza en su fondo de *business angels*, que invierte en proyectos de emprendedores en estado semilla, startup o de transformación digital.

Web: www.isdi.es
Telf: 900 814 144
informacion@isdi.es

DOMINIOS.ES

Entidad encargada de articular el registro de nombres

de dominio de Internet bajo el código de país '.es'. Para ello, el canal habitual es recurrir a algún agente registrador acreditado, "que ofrece precios competitivos, facilita la gestión y proporciona ventajas y servicios de valor añadido".

Web: dominios.es
Telf: 902 010 755
info@dominios.es

CREATECH-UPM

Programa concebido en la Universidad Politécnica de Madrid, que engloba los siguientes módulos: de la idea al negocio; estrategia en sociedades tecnológicas; marketing para emprendedores; gestión de las operaciones; gestión de personas y equipos; finanzas para emprendedores; marco legal en compañías tecnológicas; competencias directivas. A todo lo anterior, se suman seminarios, conferencias y un proyecto final.

Web: mastercreatech.com
Telf: 91 453 35 69
info@createch.etsit.upm.es

En las redes sociales tienes que conversar con el cliente, no limitarte a lanzar mensajes promocionales unidireccionales

EGANET

Despliega diversos servicios ante las empresas que la integran: tramitación de documentación; gabinete de prensa; bolsa de empleo; red de proveedores; formación, seminarios y eventos.

Web: egagnet.org
Telf: 981 530 352
info@egagnet.org

ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DIGITALES

Su objetivo es promocionar el uso del marketing digital, formar e informar a los profesionales del sector y conseguir una legislación favorable para su desarrollo.

Web: agenciasdigitales.org
Telf: 93 240 40 70
info@adigital.org

U-TAD

Adscrito a la Universidad Camilo José Cela, es un centro universitario especializado en la formación de las grandes áreas asociadas a la economía digital: digital business, ingeniería y arte y diseño. U-Tad está comprometido con el universo emprendedor en este ámbito. Esta entidad ha desarrollado el Centro de Emprendimiento Digital, que acerca a sus alumnos conocimiento específicos y recursos para crear, gestionar y desarrollar nuevas iniciativas y proyectos de empresas de entornos digitales.

Web: u-tad.com
Telf: 900 373 379
info@u-tad.com

AGRUPACIÓN CLOUD NETWORK

Asociación que agrupa a las empresas que apuestan por servicios en la nube como modelo de negocio, bien como proveedores o como usuarios tecnológicos. Sus objetivos siguen una doble vertiente: ayudar a las compañías asociadas a relacionarse con las empresas usuarias y educar al mercado sobre los beneficios que ofrece este concepto.

Web: agrupacioncloud.com
Telf: 91 763 87 11
puerto.dp@agrupacioncloud.com

MOBILE MARKETING ASSOCIATION SPAIN

La Mobile Marketing Association (MMA) trabaja para impulsar, educar,

A partir de 2014, y referido a *e-commerce*, el consumidor ha de otorgar de manera expresa su consentimiento para los pagos

medir, guiar y proteger a la industria del marketing móvil global.

Web: mmaspain.com
Telf: 91 320 28 84

FUNDACIÓN BIT

La Fundación Balear de la Innovación y Tecnología ejecuta las estrategias de I+D+i del gobierno autonómico, mediante el fomento de las nuevas tecnologías y del espíritu emprendedor de base tecnológica. Como parte de esta política, busca optimizar la competitividad de las empresas y crear un entorno favorable a la innovación.

Web: blog.fundaciobit.org
Telf: 971 784 730

CENATIC

Centro Nacional de Referencia de Aplicación de las Tecnologías de Información y la Comunicación basadas en Fuentes Abiertas. Cenatic es una iniciativa pública que busca promover, en ámbitos como el empresa-

rial, el conocimiento y uso de *software* libre y/o de fuentes abiertas.

Web: cenatic.es
Telf: 924 677 316
info@cenatic.es

ADESE

La Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento persigue favorecer el desarrollo de la industria nacional en este campo. Para ello, impulsan el papel del sector del videojuego en la economía de la innovación.

Web: www.adese.es/contacto
Telf: 663 937 808
info@adese.es

THE VALLEY DIGITAL BUSINESS SCHOOL

Como meta, formar a expertos digitales. A partir de aquí, estructura la oferta formativo en cinco áreas: generación de contenidos; analítica; entorno móvil; comercio electrónico; planificación y medios.

Web: thevalley.es
Telf: 91 230 33 32
bienvenidos@thevalley.es

FACEBOOK PARA EMPRESAS

Ideas para optimizar tu presencia en la red social. En este espacio comparten consejos para abordar los objetivos fijados, como

aumentar ventas y lanzar referencias; también se muestran las herramientas y estrategias publicitarias, agrupadas por producto y sector. Como colofón, historias de éxito. Aunque aquí se recogen casos reales de grandes empresas y multinacionales, lo cierto es que muchas de las estrategias empleadas se pueden replicar en pymes.

Web: facebook.com/business

SOCIAL MEDIA WEEK

Evento de dimensión internacional que, en España, acoge Barcelona, donde se exploran las repercusiones sociales, culturales y económicas de las redes sociales. En su última edición dedicó, de nuevo, una jornada a los emprendedores, orientada a conocer historias inspiradoras y reflexionar acerca de las principales tendencias en el entorno digital.

Web: socialmediaweek.org/barcelona
barcelona@socialmediaweek.org

EBE

Cita anual de la web social, que en 2014 analizará la progresión de lo social en Internet, tema central al que se suma otras cuestiones como el Internet de las cosas, el *crowdfunding* como fórmula de financiación o la mejora de la banda ancha.

Web: <http://eventoblog.com>



ALLENDE LOS MARES: EL NUEVO MANTRA DE LAS PYMES

Si no internacionalizas, no eres nadie. Este es hoy un tema estrella en cualquier conversación entre emprendedores. Y lo cierto es que salir al exterior es una alternativa cada vez más valorada por las pymes.

AMEC

Con cuatro décadas de experiencia en el fomento de la exportación, la Asociación Multisectorial de Empresas impulsa la internacionalización de sus empresas asociadas. AMEC divide sus servicios en cuatro grandes áreas: promoción internacional; innovación y competitividad; cooperación empresarial; asesoramiento internacional. Este último ámbito lo gestiona a través de estudios, informes y actividades formativas. También con el apoyo de una red exterior que la asociación gestiona y que hoy cuenta con oficinas en Shanghái y delegaciones en Brasil, Chile, Argentina, India y Túnez.

Web: amec.es

CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES

Entre sus objetivos, contribuir a mejorar la competitividad de la empresa española en los mercados internacionales, así como fomentar el *networking*



Plantearse la salida al exterior supone, en una primera fase, elegir países con unos requisitos mínimos

y las sinergias entre los asociados. Con un enfoque práctico de la actividad, el club da respuesta a los problemas y demandas de las compañías. En este contexto, se organizan encuentros, jornadas y seminarios.

Web: clubexportadores.org
Telf: 91 515 97 64
Email: club@clubexportadores.org

EXPORT GALICIA

Desarrollado por el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), un crisol de recursos en un portal con abundante información práctica. En el apartado Perfiles de países, radiografía hasta 185 mercados internacionales, con más de 10.000 páginas de información –como aseguran en la web– sobre la economía, las prácticas de los negocios o el acceso a los mercados. En Búsqueda de socios comerciales aporta, entre otros, datos sobre proveedores en el mundo, importadores en Estados Unidos o importadores en América Latina.

Web: exportgalicia.com

ASTUREX

Desde servicios personalizados de asistencia técnica o de apoyo al inicio de la exportación, hasta la detección de oportunidades de negocio o programas de consolidación, pasando por un buscador de ayudas y subvenciones.

Web: asturex.org
Telf: 985 26 90 02
asturex@asturex.org

PLAN CAMERAL DE LAS EXPORTACIONES

Las Cámaras de Comercio pasan aquí toda su experiencia y recursos en

el campo internacional. La información que obtiene el emprendedor apabulla: operativa y gestión del comercio exterior; modelos de contratos internacionales; principales documentos de importación y exportación; guías online de apoyo a la exportación; estadísticas de comercio exterior de España; directorio de empresas importadoras y exportadoras. Una herramienta de enorme valor es un buscador donde puedes filtrar por diferentes criterios y, así, localizar las acciones que las cámaras están organizando dentro de Plan Cameral, con una periodicidad anual.

Web: plancameral.com
info@plancameral.org

EXTREMADURA AVANTE

Esta empresa pública del Gobierno autonómico impulsa el Plan de Internacionalización de la Empresa Extremeña (Pimex) y gestiona el Programa de Acceso a Proyectos de Contratación Internacional 2014, como dos de sus acciones más representativas.

Web: www.extremaduraavante.es

EXPORTA CON DHL

Glosario de términos, documentos útiles y enlaces de interés. Estas son tres de las muchas herramientas que la compañía de transporte pone a disposi-

A la empresa española le cuesta entender las diferencias de otros mercados y adaptar su concepto de negocio

ción de los emprendedores. Entre la información que aporta: cómo elaborar la estrategia de exportación/importación, los cobros en el comercio internacional o los impuestos y aranceles.

Web: exportacondhl.com

CESCE

De capital mixto público-privado, esta entidad es una compañía de gestión integral del crédito comercial. Especializada en el mercado latinoamericano, su área Cesce Internacional facilita al sector empresarial y financiero la entrada en todos los mercados de la región, a través de las siguientes soluciones: información sobre sus clientes; cobertura para las ventas a crédito en el mercado nacional e internacional; cauciones / fianzas / garantías.

La sociedad gestiona, además, el blog de empresas Asesoresdepymes.com, con diversas temáticas: ayudas y subvenciones, emprendedores, formación financiera y legal, gestión de riesgos comerciales, oportunidades de negocio, entre otros temas de interés.

Web: www.cesce.es
Telf: 902 11 10 10

ESPAÑA EXPANSIÓN EXTERIOR

Participada por el ICEX y el SEPI, esta sociedad pública ofrece servicios comerciales y financieros, como la identificación de proyectos, el análisis de su viabilidad y sostenibilidad, la coordinación de consorcios y la asistencia en la elaboración del plan de negocio. Respaldado, por cierto, que presta tanto a exportadores como a inversores.

Web: <http://www.expansionexterior.es>
Telf: 91 210 07 00
general@spainoverseas.es

BARRERAS COMERCIALES

La Secretaría de Estado de Comercio ofrece un sistema informativo sobre barreras en mercados exteriores, información crucial para anticiparnos a posibles peligros que puedan arruinar nuestro proyecto internacional. Con este objetivo, ha desarrollado un cuestionario de detección de barreras, focalizado en países no miembros de la Unión Europea, en operaciones de exportación de bienes y servicios, inversión y aprovisionamiento de materias primas y productos energéticos. El emprendedor accede a él, describe la actividad de su empresa y

el problema con el que se ha topado; por su parte, el sistema le facilita información para resolverlo. En paralelo, se pueden consultar las fichas de barreras existentes, donde buscar aquellos obstáculos que afectan especialmente a empresas españolas.

Web: barrerascomerciales.es
Telf: 902 349 000
barrerascomerciales@comercio.mityc.es

COFIDES

Financia, a medio y largo plazo, proyectos privados de inversión en el exterior donde exista interés español. Para ello, despliega varias líneas de actuación: **Fondos propios.** La entidad utiliza sus recursos para financiar proyectos de inversión en países emergentes o en desarrollo.

Fonpyme. Aportados por el Ministerio de Economía y Competitividad, la sociedad gestiona un fondo que financia las iniciativas de las pymes en el exterior en cualquier país. Lo hace a través de participaciones en capital y de instrumentos próximos al quasi-capital, con un importe mínimo de 75.000 euros por operación y un máximo de cinco millones.

Líneas país. Orientada a países como Brasil, Marruecos, México, Indonesia y Australia. La cuantía mínima es de 75.000 euros. **FIEX.** A partir de 250.000

euros por operación. El Fondo para Inversiones en el Exterior permite realizar inversiones temporales y minoritarias en los fondos propios de las empresas ubicadas en mercados foráneos.

Web: www.cofides.es
Tel: 91 562 60 08 - 93 270 26 20
cofides@cofides.es / cofides.cat@cofides.es

FENAC

Cualquier proceso de internacionalización presenta numerosas implicaciones, como las vías de financiación, la forma de encontrar socios locales o cómo seleccionar los mercados. Debido a esto, a veces se recurre a expertos. Y la asociación de consultorías es consciente de ello, hasta el punto de que una de sus tres comisiones de trabajo versa sobre la internacionalización.

Web: fenac.es
Tel: 91 277 45 50

ININTERNACIONALIZA

Ayudas a Proyectos de Internacionalización de los Resultados de la I+D. Gestionadas por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), puede optar a ellas cualquier pyme española que quiera internacionalizar su tecnología. A partir de 75.000 euros se financian los siguientes conceptos: internacionalización

de la propiedad industrial y servicios de asesoramiento y apoyo a la innovación.

Web: cdti.es

OEPM

En un entorno global, cada vez es más importante proteger una invención a través de patentes en diversos países. Y esta entidad ofrece herramientas para agilizar el proceso, como la Vía PCT, que permite iniciar la tramitación de manera simultánea -con una única solicitud- en más de 140 países.

Web: www.oepm.es
Tel: 902 157 530
informacion@oepm.es

AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCIÓN EXTERIOR

Extenda tiene seis áreas: información, consultoría, promoción, formación, subvenciones, financiación. Lo anterior cristaliza en cursos ofertados por instituciones

altamente especializadas y en cursos a medida, propuestos por la propia firma del emprendedor. En cuanto al asesoramiento, se despliega un cuestionario online personalizado para descubrir en qué fase del proyecto se encuentra uno, para ajustar los servicios de ayuda a la etapa concreta.

Web: extenda.es
Tel: 902 508 525
info@extenda.es

ARAGÓN EXTERIOR

Estudios de mercado, búsqueda de contactos, viajes de prospección, apoyo a la implantación. A todo esto, se suma la coordinación de asistencia a ferias, misiones comerciales, encuentros empresariales. Y tampoco nos debemos olvidar del análisis de oportunidades,

licitaciones y líneas de financiación europeas. Esta es una muestra del amplio catálogo de servicios de una entidad muy activa también en el impulso de foros y eventos. Mientras escribíamos estas líneas se acababa de celebrar el Desayuno Arex Network, donde se analizaron las claves prácticas para ejecutar obras en Francia.

Web: aragonexterior.es
Tel: 976 221 571
info@aragonexterior.es

IIPEX

Apoyo individualizado gracias a una Red Exterior que cuenta con promotores propios en China, Estados Unidos y Alemania, y con consultores asociados en Japón, India y Brasil. A esto, se suman actuaciones de

promoción, organización de misiones directas, asesoramiento técnico... En el portal se detallan, además, los ejes del Plan Estratégico de Internacionalización 2012-2015

Web: ipex.jccm.es
Tel: 925 259 100
consultas@ipex.es

IVACE

Promoción de productos y empresas en mercados foráneos; información sobre líneas de apoyo económico; asesoramiento en la estrategia internacional. Estas son algunas iniciativas de una entidad heredera del antiguo Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX).

Web: www.ivex.es
Tel: 96 120 96 00
info.ivace@gva.es



Para conocer bien un mercado y empaparte el país destino de modo exhaustivo, necesitarás más de un año

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

El organismo canaliza los recursos que se generan en múltiples áreas y nos dirige a ellos: información económica y comercial por países; estadísticas y publicaciones de comercio exterior e inversiones exteriores; información sectorial; oficinas económicas y comerciales; instrumentos financieros. La Secretaría gestiona el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) que, entre otras líneas orientativas para el 2014, fija los siguientes sectores prioritarios: bienes de equipo; infraestructuras; energía, cambio climático y proyectos de agua; TIC; ingeniería y consultoría.

Web: comercio.gob.es
Tel: 91 495 95 54

DOING BUSINESS

La unidad de Análisis e Indicadores Globales del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) suministra datos para comprender el entorno internacional y cómo esto

influye en los negocios. Este proyecto aporta una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su puesta en práctica en 189 economías y ciudades. Su edición del 2014 resulta especialmente interesante, ya que evalúa las regulaciones que afectan a las pymes.

Web: espanol.doingbusiness.org

MUNDO: GLOBAL TENDERS

Base de datos de licitaciones internacionales, con las más recientes en portada (la puedes consultar en español).

Web: globaltenders.com

CRÉDITO Y CAUCIÓN

Protegen, alrededor del mundo, a las compañías de los riesgos de impago asociados a la venta de productos y servicios a crédito, así como la gestión de impagados.

Web: creditoyscaucion.es
Tel: 902 12 00 82

RED DE OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR

Completo retrato de numerosos países, con información acerca del contexto económico-político, las relaciones bilaterales, las inversiones españolas y

extranjerías en el país o el marco legal.

Web: oficinascomerciales.es

COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REAFIANZAMIENTO (CERSA)

Gracias a un convenio con el ICEX, facilita a pymes el acceso a la financiación en operaciones de exportación, implantación y licitación, a través de la emisión de garantías financieras y técnicas frente a los bancos.

Web: cersa-minetur.es
Tel: 91 571 84 88
informacion@cersa-minetur.es

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL

Algunos de sus productos -que se tramitan directamente en las entidades de crédito- se enfocan a la internacionalización: **Línea ICO Internacional 2014.** Hasta 10 millones de euros o su contravalor en dólares (USD), en una o varias operaciones. Modalidad: préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez. **ICO Exportadores Corto Plazo 2014.** Destinada a obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de la actividad exportadora. Como importe máximo por cliente, hasta 10 millones de euros en una o varias operaciones. **ICO Exportadores Medio y Largo Plazo 2013/14.** Dirigida



a la concesión de crédito suministrador, comprador y financiación complementaria, hasta 25 millones.

Web: ico.es
Telf: 900 121 121

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Dejamos para el final a un referente. Un organismo que acerca infinidad de recursos, información práctica y herramientas. Si estás pensando en salir al exterior, antes deberías pasarte por aquí a, por lo menos, echar un vistazo.

Una muestra de su utilidad la encontramos en el apartado Oportunidades de negocio internacionales, donde el emprendedor define su perfil de interés y elige el tipo de información que desea recibir, según varios criterios: fondos de financiación; países, áreas geográficas o económicas; sectores... A partir de aquí, ICEX coteja la información que diariamente recibe acerca de oportunidades con el perfil del emprendedor, para suministrarle datos de valor.

Una de sus señas de identidad son las líneas para acceder a financiación. No obstante, matizar que el ICEX no financia, sino que mantiene acuerdos con entidades en esa dirección.

Pyme Invierte. Impulsada por ICEX, encargada de asesorar, y por Cofides, que se ocupa de la financiación



a través de dos líneas: **Pyme Invierte Inversiones Productivas y Pyme Invierte Implantaciones Comerciales.** El importe va de 75.000 euros a 10 millones.

ICEX NEXT. Se solicita en el ICEX, en algunas de sus direcciones provinciales y territoriales de comercio en España o en las oficinas

económicas y comerciales del exterior. Recursos destinados a gastos de prospección, promoción exterior y contratación de personal, donde ICEX cofinancia el 50% de la inversión, hasta un máximo de 12.700 euros.

Web: icex.es
Telf: 902 349 000

RED IBEROAMERICANA DE COMERCIO EXTERIOR

Un puente aéreo y comercial entre España e Iberoamérica, donde, entre otras instituciones, participa el ICEX. Resulta especialmente interesante, por el directorio en el que muestra a sus miembros, formados por organismos iberoamericanos de promoción del comercio

exterior. Ahí, el emprendedor puede consultar datos y acceder a información relevante sobre cada uno de esos mercados.

Web: redibero.org
presidenciari@exportar.org.ar

ADE (JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN)

Sus servicios se estructuran en tres áreas: información, formación y red exterior; promoción internacional; captación de inversiones. ADE apoya a las empresas a vender online en mercados foráneos, a concurrir en licitaciones internacionales y a posicionar el producto en este entorno global.

Web: excal.es
Telf: 983 293 986

ANUNCIOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA TU NEGOCIO

GUÍA DE EMPRESAS

Empresas que ofrecen productos y servicios a otras empresas han querido aprovechar la oportunidad de anunciarse en estas páginas. Marketing, comunicación, logística, asesoramiento, servicios en la nube, abogados... Todo lo que puede necesitar un emprendedor, ofrecido por otro emprendedor.

ÍNDICE DE PROVEEDORES

Laura Buri	52
Anfix	53
La Patata Caliente	54
Q&MA Consultores	55
E-Prensa	56
Genei	57
Parafina Comunicación	58
Catalana & Condal.....	59
Tu Perfume.....	60
Sygex	61
Eden Springs	62
Packlink.....	63
Arlinton Asesores	64
IEBS	65
Coontigo.	66
Megaconsulting.....	67
Bannia	68
Altralsa	69
Legisconsulting.. ..	70
Urban Lab Madrid.. ..	71
E-Tecnia	72
Abanlex	73
Brainsins.....	74

Un error frecuente en el ámbito de la exportación es pensar que el clausulado y el contrato se van a interpretar en otros países igual que en el nuestro

LAURA BURI

Diseño web directo al corazón y a la rentabilidad

Este estudio de diseño impregna a cada proyecto un componente emocional que lo dota de personalidad y eficacia. En el horizonte inmediato, aportar siempre soluciones rentables.

Laura Buri está focalizada en diseño web y diseño gráfico, siempre con una mirada personal que une arte y diseño. Su fundadora y directora de arte, **Laura Pérez**, continúa perfilando las líneas maestras de su trabajo, donde encontramos, además, los elementos distintivos de una firma que nació en el 2013.

Laura Pérez observa, mide cómo se comporta el público destinatario, modifica y vuelve a medir

“En Laura Buri siempre busco aplicar, a cada uno de los proyectos en los que me implico, el lenguaje de las emociones. Con esta premisa, me adentro en los deseos del público al que va destinado mi trabajo, para anticiparme a ellos. Al final, el éxito de un producto, marca o servicio depende de eso, de saber dar al consumidor lo que, ya antes y sin saberlo, había

deseado”. Esta ventaja competitiva se traduce en diseños sensatos y perdurables en el tiempo, “teniendo en cuenta siempre el factor emoción”.

Pérez se detiene en el desarrollo y diseño web. “Me gusta hacer páginas únicas, que garanticen el éxito y rentabilidad de cada proyecto. Simples, directas y eficaces, son el resultado de muchas horas de diseño, estudio y del gusto por los pequeños detalles”, aclara.

BÚSQUEDA DE LA PERFECCIÓN

Laura Buri ha trabajado tanto para grandes empresas como para pequeños comercios. “Cualquier trabajo que suponga un reto me parece interesante”, añade Pérez. De cara a enriquecer su oferta, está incorporando un servicio con el que seguir la evolución de cada proyecto y determinar su rentabilidad.

NOMBRE: Laura Buri
ACTIVIDAD: Diseño web y diseño gráfico
CONTACTO: Laura Pérez Burillo,
654 62 16 71
WEB: www.lauraburi.com



Laura Pérez, fundadora.



El trabajo, como escuela y pasión

Experiencia y profesionalidad. Dos valores que Laura Pérez traslada a cada uno de los proyectos donde participa: “Mi evolución, desde que comencé los estudios de Arte y Diseño hasta hoy, sigue caracterizándose por un continuo aprendizaje. Y espero continuar con esta carrera de fondo llena de desafíos y sorpresas, guiada siempre por lo que más me apasiona, el diseño”.

ANFIX

Lleva tu negocio allí donde estés

Desde cualquier sitio, en cualquier momento y con una conexión a Internet. Así podréis gestionar vuestra empresa, con las soluciones integrales en la nube que desarrolla anfix.

Gestiona tu empresa desde cualquier lugar, con un simple navegador y una conexión online. Esta es la propuesta de anfix, que ha creado el primer escritorio profesional en la nube, como muestra su director general, **Jorge Pascual**: “Es una ‘mesa de trabajo’ en Internet donde se despliegan todas las herramientas necesarias en la operativa de un negocio. Ofrecemos una solución integral, que abarca las áreas de contabilidad, facturación y gestión documental”.

Ofrecemos una solución integral que abarca las áreas de contabilidad, facturación y gestión documental

El usuario accede a instrumentos como FacturaPro, que genera facturas electrónicas y vigila cobros y pagos. “Existen dos versiones. FacturaPro Comercio se orienta a empresas que

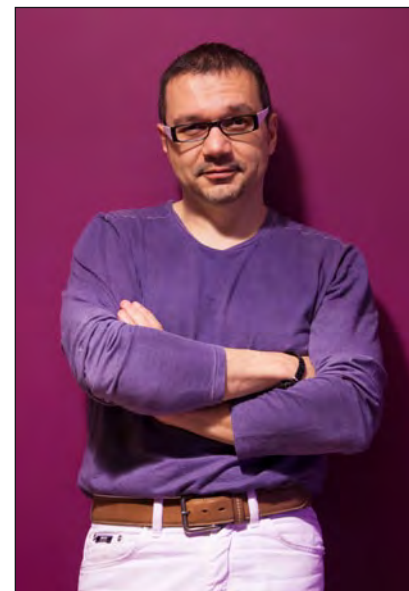
tienen que gestionar clientes, controlar el stock o emitir facturas. FacturaPro Servicios, mientras, es idónea para los que trabajan por proyectos y facturan por horas”, afirma Pascual.

SENCILLO, CÓMODO Y SEGURO

La otra gran protagonista es anfix ContaPro, “herramienta líder para llevar la contabilidad e impuestos”. Sus aplicaciones son diversas, desde gestionar los asientos mediante asientos predefinidos, hasta verificar los apuntes, pasando por comprobar el balance de sumas y saldos en Excel o pdf con un simple clic.

Pascual incide en lo cómodo, sencillo y seguro del sistema: “No necesitas instalar nada, sólo hay que entrar, poner el nombre de usuario y una contraseña”.

NOMBRE: anfix software, SL
ACTIVIDAD: Desarrollo de productos software en la nube
CONTACTO: soporte@anfix.com,
900 37 50 50
WEB: www.anfix.com



Jorge Pascual, director general.



Tecnología y gestión para todos

Pequeña empresa y autónomos, emprendedores y freelances, despachos profesionales. A todos ellos presta anfix una atención exclusiva, con la que se sientan respaldados ante cualquier cuestión: “Apostamos por ofrecer un servicio técnico gratuito, incluidas las llamadas, tanto a los que usan las herramientas de forma gratuita como a los de pago”.

LA PATATA CALIENTE

Para que tu empresa crezca en redes sociales

Una presencia activa y creativa en Facebook y Twitter. Esta es la propuesta de una agencia que ayuda a todo tipo de empresas a conseguir nuevos clientes en redes sociales, desde 145 euros.

“A diferencia de nuestra competencia, trabajamos por objetivos”. Jaime Rodríguez, director general corporativo, profundiza en la personalidad única de una *community manager* que gestiona, “con creatividad”, los perfiles de empresas en Facebook y en Twitter. La oferta está catalogada por niveles de intensidad, según los objetivos que plantea el cliente.

Todos los seguidores que capta La Patata Caliente son reales, con edad, sexo y ciudad que interesan a sus clientes

Según Rodríguez, “la campaña Standard busca alcanzar en tres meses 1.200 seguidores en Facebook, mientras la Doble Intensidad sube la cifra hasta los 2.400 seguidores, en idéntico plazo de tiempo. Este periodo es el que también contempla la

campaña Gran Marca, pero con el horizonte en 5.000 seguidores”.

POR UNA HUELLA IMBORRABLE

¿Y cómo se consiguen estas metas? El proceso operativo se divide en varias etapas. Se empieza por diseñar los perfiles en las redes y por publicar a diario contenido creativo, con el que sorprender a la audiencia.

“A continuación, captamos miles de seguidores reales de la edad, sexo y ciudad que interesan a nuestro cliente. Con este público como auditorio, difundimos los productos, ofertas y promociones de la empresa, con el fin último de conseguir nuevos usuarios y aumentar ventas”, aclara. La Patata Caliente no tiene ningún compromiso de permanencia: “Nuestros clientes están con nosotros porque las campañas son rentables”.

NOMBRE: La Patata Caliente / Agencia
ACTIVIDAD: Marketing online
CONTACTO: Jaime Rodríguez, 976 460 242
WEB: www.lapatatacaliente.com



Olga Viejo, Jaime Rodríguez, Eric Moreno y Patricia Nuez, socios.



Formación en red... social

Rodríguez insiste en el conocimiento como elemento clave del proyecto. Esto implica que forman a sus *community managers* a partir de casos prácticos de campañas de éxito que hayan desarrollado en el pasado. “El objetivo es que repliquen y mejoren esas iniciativas, de tal modo que garanticemos su éxito”, señala. Una filosofía que constituye una señal de identidad.

Q&MA CONSULTORES

Integran las últimas tendencias en su oferta

La consultoría asesora tanto a emprendedores que quieren poner en marcha sus proyectos como a compañías ya consolidadas, a través de servicios que responden a las últimas tendencias.

Con un dilatado bagaje en el mercado, Q&MA Consultores acerca soluciones personalizadas a firmas consolidadas y a emprendedores que inician su actividad. “La idea es contribuir a organizar todos los procesos productivos de nuestros clientes”, explica su consejero delegado, Daniel Fernández.

El objetivo de Q&MA Consultores es contribuir a organizar todos los procesos productivos de sus clientes

En línea con esta filosofía, ofrecen el servicio Emprendedores, con el que acompañan y orientan al usuario en la creación de su empresa. Esto engloba desde la elaboración del plan de negocio, hasta el alta de actividad, pasando por la organización técnica y jurídica o el diseño de la página web, entre otras coberturas. El producto se puede contratar desde 590

euros, como pago inicial, y una tarifa plana mensual de 79 euros el primer año.

PROGRAMAS EN LA NUBE

Siempre atentos a las nuevas tendencias, Q&MA Consultores acaba de incorporar a su oferta el diseño de *software* a medida en la nube, que permite gestionar el negocio desde cualquier punto conectado a Internet.

El usuario accede online a la documentación que genera el sistema y que está disponible las 24 horas, los siete días de la semana, de modo que es posible consultar, en cualquier momento, cuestiones como los cierres contables. El producto, “que aspira convertirse en una de las referencias estrella de la compañía”, cuesta 29 euros al mes para pymes de hasta 10 trabajadores.

Nombre: Comercializadora Internacional de Servicios Online, SL
ACTIVIDAD: Consultoría y formación
CONTACTO: Miguel Ángel Fernández, 91 218 21 35
WEB: www.qmaconsultores.com



Daniel Fernández, consejero delegado.



Presencia virtual y física

Al margen de estar presentes los 365 días del año en su plataforma online, Q&MA Consultores posee 13 delegaciones en España, donde atienden presencialmente a los clientes. “El objetivo para el actual ejercicio es alcanzar las 25 oficinas y cerrar 2015 con 50”. En el plano internacional, mientras operan en México, Ecuador, Perú y Honduras.

EPRENSA!

Si hablan de tu empresa, siempre lo sabrás

Bienvenidos al *clipping* del siglo XXI representado por Eprensa!, el primero en ofrecer un seguimiento informativo ágil, personalizado y en el que siempre se aplica las tecnologías más vanguardistas.

“Seguimiento informativo personalizado y exclusivo, con la vista puesta en responder a las necesidades específicas de cada cliente”. Este es el corazón operativo de Eprensa!, como explica **Bernardo Posada**, socio fundador. “Permitimos al usuario disponer de documentación, análisis y valoración de audiencias sobre noticias publicadas en prensa escrita y digital, emitidas en radio y televisión, además de redes sociales y blogs”.

A LA CAZA DE LA NOTICIA

En el ámbito de prensa escrita, se rastrean más de 800 medios, incluidos diarios nacionales, regionales, locales, así como los principales medios internacionales, además de revistas de información general y especializada. Esta es la punta de lanza para desplegar un servicio de seguimiento, monitorización y análisis.

Eprensa! reivindica su condición de líder en el universo online, “donde se presta el mejor y más

completo análisis informativo y de contenidos”. A partir de aquí, el servicio alcanza más de 60.000 publicaciones digitales y webs de ámbito general y sectorial,

Las herramientas de análisis de Eprensa! están pensadas para que el cliente elabore informes de calidad

de las cuales 19.000 son de España.

“Realizamos, en paralelo, un seguimiento específico a más de 6.700 blogs en España. Y también ofrecemos búsquedas de menciones y comentarios en las redes sociales más relevantes, como Twitter, Facebook o Google+”, explica Posada.

NOMBRE: Eprensa Información, SL

ACTIVIDAD: Servicio de seguimiento y análisis informativo

CONTACTO: Bernardo Posada, 91 310 36 64

WEB: www.puntotnews.com
www.eprensa.com



Bernardo Posada, socio fundador.



El ojo que todo lo encuentra

Posada subraya el carácter pionero de una compañía que nació en el 2001, mucho antes de que irrumpiese el servicio de noticias Google News: “Nos adelantamos al mercado”. Y ahora, ha dado una nueva muestra de dinamismo, con el lanzamiento de PuntoNews, el primer buscador de informaciones, en tiempo real, de prensa escrita, digital, blogs y redes.

GENEI

El mejor envío a tan sólo un clic

Acceder a la mejor oferta de servicios de paquetería de forma sencilla, rápida y de tal modo que el usuario ahorre costes. Esta es la propuesta que Genei traslada a sus mercados.

Sesenta mil usuarios en la web y unos 400.000 envíos nacionales e internacionales al año. Estas son las cifras del comparador de servicios de paquetería, en el mercado desde el 2012 y presente hoy en España y en Portugal.

Rubén Canteli y Rubén Merino, director comercial y gerente, desganan los factores diferenciales del proyecto, que cuenta entre su público con tiendas online, empresas y particulares. Ambos coinciden en que la principal ventaja es el importante ahorro para un cliente a quien le resultaría más caro contratar directamente con las agencias de transporte.

VENTAJAS COMPETITIVAS

“También destacamos la comodidad y el ahorro de tiempo. Nuestra plataforma muestra los diferentes productos que ofertan las 12 agencias con las que colaboramos, según las preferencias de búsqueda. Y todo, de modo rápido y sencillo”, señalan. A lo anterior, se suma un intenso desarrollo

informático que se plasma en las aplicaciones prácticas a las que el usuario accede en su Intranet. “Otro aspecto que nos aleja de la competencia es un servicio donde damos la opción de recoger la mercancía en el domicilio del cliente (tienda online) o en el de sus proveedores”.

Esta plataforma muestra los productos que ofertan las 12 agencias con las que colaboran

El repertorio de ventajas se completa con un sistema de fidelización de puntos, canjeables en tiendas con las que se han cerrado acuerdos y, próximamente, también en hoteles o por viajes.

NOMBRE: Genei Global Logística, SL

ACTIVIDAD: Comparador de servicios de logística

CONTACTO: Ana Belén Castaño, 91 217 93 58

WEB: www.genei.es



Rubén Merino (izda) y Rubén Canteli.



Siempre conectados, allí donde estén

En breve la compañía dará el salto a Francia, Alemania. Italia y Reino Unido, donde se han cerrado alianzas con agencias de transporte. Al igual que en España, son ellas las que se encargan de recoger y entregar la mercancía, mientras Genei actúa de intermediaria. En paralelo, las previsiones apuntan a alcanzar en el 2014 los seis millones de facturación.

PARAFINA COMUNICACIÓN

Cada evento, un acontecimiento único

Parafina Comunicación se ocupa de que cualquier evento constituya un acontecimiento especial. Para ello, se ofrece un servicio integral donde siempre emergen estrechos vínculos con el cliente.

Especializada en el sector de los eventos, sobre todo corporativos, la agencia Parafina Comunicación cumple 10 años. Un aniversario que ha venido acompañado por un cambio de imagen. "Hemos construido una nueva marca que transmite un estilo dinámico, ágil y creativo, con el que buscamos reflejar los valores de nuestra labor diaria, siempre con una clara orientación al usuario", detalla **Christian Haltermann Hernando**, CEO.

La experiencia en el mercado constituye una de las grandes ventajas competitivas

LET'S DO IT

Como parte de este proceso, la empresa ha rediseñado la web y apostado por reforzar su presencia en redes sociales, aderezado todo ello con la incorporación de un nuevo eslogan corporativo: Let's do it (¡Hagámoslo!). "Con este

mensaje, directo e integrador, buscamos acercarnos aún más a los clientes y les invitamos a emprender proyectos juntos. Con esas palabras, además, transmitimos la esencia de nuestro trabajo, basada en la implicación, confianza y en el equipo", añade Christian.

La experiencia es una de las grandes ventajas competitivas: "A esto, sumamos un servicio integral, lo que implica ocuparnos de todo, desde plantear la idea conceptual de cómo ha de enfocarse al evento, hasta gestionar los recursos e infraestructura necesarios para celebrarlo, pasando por la ejecución del mismo". La labor que desempeña resulta capital, si tenemos en cuenta que se prestan servicios a todas aquellas compañías que sitúan al evento en el centro de su plan de marketing.

NOMBRE: Parafina Comunicación SL
ACTIVIDAD: Marketing y Eventos
CONTACTO: Christian Haltermann,
christian@parafina.es
WEB: www.parafina.es



Nuestro equipo

Parafina Comunicación lo componen diez profesionales del sector, un grupo con amplia experiencia en el mundo de los eventos y el marketing. Hace dos años la firma abrió una sucursal en Barcelona, donde hoy trabajan cuatro personas; las seis restantes lo hacen en Madrid. "Así damos servicio a las dos grandes ciudades de España y, desde ellas, cobertura a cualquier punto del país."

CATALANA & CONDAL

Un guía especial para la expansión internacional

La consultoría de comercio internacional apuesta por un servicio global, especializado y con un trato cercano, estrategia que permite cubrir cualquier necesidad del cliente.

"Más práctico, más directo y con menos costes para el cliente". **Jordi Pellisé**, gerente de Catalana & Condal, desgana las claves de un concepto de consultoría internacional alejado de fórmulas anquilosadas. "Para entrar en Colombia, por ejemplo, antes tenías que hacerlo a través de las Cámaras de Comercio.

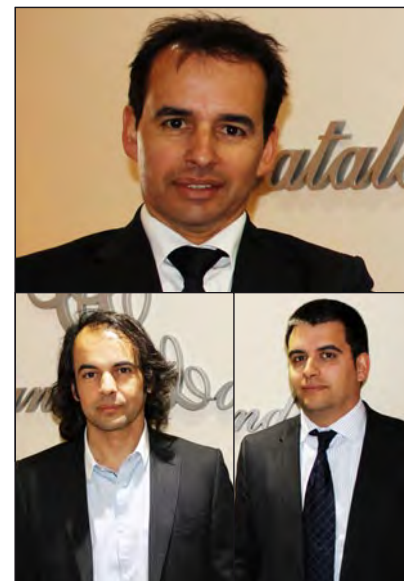
y sus necesidades. A continuación, nos desplazamos al mercado destino, seleccionamos a varios socios interesantes y les explicamos cómo y con qué productos trabaja nuestro cliente. Si, finalmente, este se desplaza al país, es para cerrar el acuerdo comercial". Aquí radica la ventaja competitiva. "Nosotros le representamos en ese país, realizamos las acciones de promoción e implantación necesarias, y él sólo ha de elegir entre los candidatos que hemos buscado".

Como parte de la oferta, Catalana & Condal ayuda a las empresas a decidir el modelo a seguir para implantarse y crecer en el mercado objetivo. Y de la mano del bufete Araujo Ibarra se asesora sobre normativa de comercio exterior.

ESPECIALISTAS EN CLAVE GLOBAL

La compañía, en cambio, apuesta por un servicio integral y personalizado. "Como paso previo, analizamos la empresa que nos contrata

NOMBRE: Catalana Condal Desarrollo Internacional, SL
ACTIVIDAD: Consultoría de comercio internacional
CONTACTO: Jordi Pellisé, 973 265 211
WEB: www.catalanacondal.com



Los hermanos Pellisé, Jordi, Manel y Xavier.



Puente aéreo con Latinoamérica

Creada en 1985 por Manel Pellisé -hoy la gestionan sus tres hijos-, Catalana & Condal está especializada en el mercado latinoamericano. "Tenemos oficinas físicas en Colombia y en Chile, con la idea de ampliar el equipo para optimizar el servicio. En México, Panamá y Argentina trabajamos mediante alianzas con otros despachos". Cuenta con experiencia en franquicia.

TU PERFUME

Negocio *low cost* a flor de piel

Precios asequibles, calidad y dinamismo en la gestión. Éstas son algunas claves competitivas de una firma que busca crecer a través de emprendedores que opten por el autoempleo.

En un sector en ebullición, como las perfumerías de equivalencia, **Esteban de la Mata**, fundador, tiene claro cuáles son sus ventajas competitivas: “Los atractivos precios de los productos y los márgenes comerciales medios que manejan nuestros asociados, con unos márgenes en torno al 61%”.

fruto de un acuerdo en exclusiva con una firma del sector”, añade. Desde la central dan al emprendedor la opción de incorporar, por su cuenta, artículos, “previa autorización y siempre que respeten la filosofía de la tienda, como ocurre con los complementos de mujer”.

EN CLAVE DE AUTOEMPLEO

El proyecto, que se empezó a fraguar en los albores del 2012, se materializó a finales de ese año con la apertura de una tienda en la localidad valenciana de Oliva. A esta, hoy se suman otras cuatro, en Benidorm, Alcoy, Valencia y Paterna. “En 2014 prevemos abrir entre siete y ocho unidades, en diversos puntos del territorio español”. Orientado a gente que busca autoempleo, el negocio requiere una inversión de 14.900 euros.

NOMBRE: TUPERFUME

ACTIVIDAD: Perfumerías de equivalencia

CONTACTO: Esteban de la Mata,
656 35 84 84

WEB: <http://tuperfumelowcost.com>



Esteban de la Mata, socio fundador.



Un, dos, tres... ¡abrimos!

De la Mata incide en su agilidad al poner en marcha la actividad. “Llegado a un acuerdo con el asociado y realizada la obra civil, nos comprometemos a que la tienda inicie su actividad en 15 días hábiles, aunque la experiencia nos dice que es posible en ocho o nueve días”. Ya al frente del negocio, el emprendedor adquirirá la mercancía a la central.

SYGEX

Tu compañero de viaje internacional

Un servicio que cubre cualquier necesidad de una compañía al abordar su salida al exterior. Sobre este pilar se sustenta una empresa que atesora un profundo conocimiento exportador.

“Actuamos como un departamento de comercio internacional externalizado”. **Gustavo Iglesias y María José Lozano**, socios fundadores, definen así la esencia de una compañía que ayuda a sus clientes a exportar: “Optimizamos su gestión en ese ámbito y contribuimos a que ahorren costes, lo que constituye un verdadero valor añadido ofreciendo un servicio integral”.

Están en Europa, Sudeste Asiático, países árabes y Latinoamérica. Cuentan con un equipo especializado

Con esta filosofía, Sygex diseña el plan estratégico, selecciona los países y zonas objetivo, además de analizar la competencia y abrir nuevos mercados, aunque no acaba aquí su labor.

En paralelo, busca a importadores/socios comerciales, asiste a ferias y misiones, se

encarga de seguir la cartera de clientes y negociar con ellos las mejores opciones.

La oferta es amplia con la idea de satisfacer cualquier demanda de sus clientes. Así, también les asesora en campos como la contratación y logística internacional, sin olvidar que ayuda a elegir el medio de cobro más seguro.

EXPERTOS CON MUCHO MUNDO

Sus promotores acumulan una dilatada trayectoria en comercio exterior, donde aterrizaron en 1989. Todo un elemento diferencial, extensivo a la plantilla: “Nuestros directores de Proyecto poseen, como mínimo, una década de experiencia”. Un equipo que se completa con colaboradores externos expertos en diversas parcelas de comercio internacional.

NOMBRE: I.S.O. Sygex, SL

ACTIVIDAD: Servicios para la internacionalización de empresas

CONTACTO: Gustavo Iglesias /
María José Lozano, 923209876 -
685 11 27 80 - 626 92 64 01

WEB: <http://sygex.es>



María José Lozano y Gustavo Iglesias, socios fundadores.



Si realmente te importa, exporta

Bajo este lema se definen estos emprendedores, cuyo propósito es ayudar a aquellas empresas que deciden iniciarse en el complejo mundo de la internacionalización y exportación de sus productos o servicios. Otra vertiente del negocio es la formación y la consultoría a empresas en materia de comercio internacional.

EDEN SPRINGS

En la oficina, como en casa

Una empresa de servicios orientados a empresas. Así se define una compañía que suministra soluciones de agua y café para empresas, oficinas y hogares.

El objetivo es aportar bienestar a la gente en sus lugares de trabajo, a través de los dos productos estrella de la firma, como son el agua y el café. Con este punto de partida, Eden Springs suministra fuentes de agua mineral a las oficinas, así como fuentes de filtración y ósmosis inversa, que constituyen la solución para acercar agua saludable a los empleados.

“En el horizonte, siempre está prestar el mejor servicio al cliente, empleando tecnología de vanguardia”

Algunos valores añadidos son la fácil instalación de las fuentes y máquinas de café, su sencillo uso y el respeto con el medio ambiente, dado que sus envases de agua son reciclables y reutilizables. Además es la primera empresa en el sector en estar certificada por dos ISO, la 9001 y la 14001 (calidad y medio

ambiente). En paralelo, se comercializa agua embotellada en formato pequeño, como complemento a los pedidos de agua del cliente.

CALIDAD Y EXPERIENCIA EN GRANDES DOSIS

Y del agua, pasamos al café, el otro gran protagonista. Aquí se despliegan varias alternativas con las que adaptarse a las necesidades del público. Como distribuidores oficiales de café Lavazza, se ofrece el Lavazza Blue, un sistema de cafeteras y cápsulas, con el que elaborar un expreso perfecto.

Eden Springs también ofrece Edenissimo, un café de marca propia, con cuatro mezclas especialmente seleccionadas para disfrutar de un producto suave y agradable durante todo el día.

NOMBRE: Eden Springs España, SAU
ACTIVIDAD: Distribuidores de agua y café para oficinas y hogares
CONTACTO: 900 12 20 00, comercial@aguaeden.es
WEB: www.aguaeden.es



El café y el agua son sus productos estrella.



Completar la experiencia de los clientes

Siempre innovadora, la firma ha lanzado Edenfreshfruit. Orientado a ampliar los servicios de bienestar en entornos laborales, se basa en la entrega de cajas de cinco kilos de fruta fresca, disponible por ahora en la provincia de Barcelona. La iniciativa completa de la oferta de Eden Springs incluye productos complementarios, como papel ecológico 100% libre de cloro, azúcar, tazas y neveras.

PACKLINK

Busca, compara y contrata el mejor servicio

Esta plataforma acerca a pymes y empresas la posibilidad de hacer envíos de forma sencilla y a precios competitivos. Para ello, reúne en un único espacio la oferta de las mejores firmas de transporte.

PackLink es un comparador de servicios de paquetería y mensajería, a escala nacional e internacional, con rasgos diferenciales. “Contratar en nuestra plataforma es más económico que hacerlo directamente a través de la agencia de transporte, gracias al volumen de envíos que manejamos”, explica Javier Bravo, cofundador y COO (chief operating officer).

Contratar en PackLink es más económico que hacerlo directamente a través de la agencia de transporte

La comodidad es otra ventaja competitiva. “El cliente cierra la operación en un par de minutos. Sólo tiene que introducir los criterios de búsqueda, comparar los precios que ofrecen las mejores compañías y elegir el que más le interese. El ahorro de tiempo es notable”.

También sobresale la atención al cliente, online

y con amplitud de horarios. “Nuestra tasa de respuesta, en menos de dos horas, es del 78%”, añade. El componente tecnológico del servicio y la integración con las firmas de transporte –encargadas de recoger y entregar la mercancía– permiten acercar soluciones, como el seguimiento de envíos.

NUEVAS HERRAMIENTAS

Siempre con la vista puesta en el usuario, PackLink prevé incorporar una herramienta para agilizar la operativa. “Se trata de una aplicación con la que evitamos que haya que repetir el proceso, cada vez que se realiza un nuevo envío. Con esto, buscamos que el cliente no sólo se fije en el precio al contratar, sino también en el plus que le damos”, explica el cofundador de PackLink.

NOMBRE: OMI EUROPA, SL
ACTIVIDAD: Servicio de mensajería/paquetería
CONTACTO: comercial@packlink.es
WEB: www.packlink.es



Javier Bravo y Ben Askew, socios.



Al mercado exterior y más allá

Con presencia internacional en Alemania, Francia y Polonia, planean entrar a corto plazo en Italia, México y el Reino Unido. “Gracias a esta red, aportamos beneficios a las pymes y empresas exportadoras, en precio y por el hecho de colaborar, en cada país, con las mejores firmas de transporte internacional y local”, aclara Bravo.

ARLINTON ASESORES

Oferta integral, especializada y que ahorra costes

Una asesoría que despliega ante sus clientes un servicio integral, especializado y que les permite ahorrar costes y tiempo. Estas son las señas de identidad del proyecto.

“Intentamos cubrir todas aquellas actividades que una compañía puede externalizar”. Sobre este pilar asienta el negocio Arlinton Asesores, explica **David Jiménez**, socio fundador. ¿Cómo? “Enfocados a pymes, autónomos y empresas familiares, poseemos los recursos para gestionar y encargarnos del *back office* de nuestros clientes”, explica.

La oferta responde al modelo de servicio integral implantado en la organización, uno de sus grandes valores

“Uno de los objetivos es convertirnos en sus socios, apoyarles en todo su *back office*, para que se dediquen a su actividad principal y no a labores administrativas, que consumen tiempo y dinero”.

Uno de los ámbitos de actuación es la asesoría contable y fiscal, donde se engloba la legalización de

libros o la planificación fiscal de operaciones. En paralelo, se resuelven cuestiones financieras, como la emisión mensual de nóminas y seguros sociales o las altas y bajas de los trabajadores.

¿Y si el usuario requiere servicios mercantiles? Las soluciones aquí son múltiples, desde la constitución y domiciliación de sociedades, hasta la solicitud de dominios en Internet pasando por la tramitación de anuncios oficiales.

ESPECIALISTAS GLOBALES

Otras áreas de trabajo son la auditoría, con el análisis de *cash flow* o la revisión de cuentas de resultados, y las Tecnologías de la Información. Esta oferta responde al modelo de servicio integral implantado en la organización, uno de los grandes valores de la compañía.

NOMBRE: Arlinton Asesores, SL

ACTIVIDAD: Asesoría integral

CONTACTO: Francisco Ochoa, 91 432 15 25

WEB: www.arlinton.es



David Jiménez, socio fundador.



Dinamismo en movimiento

A corto plazo está previsto incorporar un nuevo servicio. “Se trata del peritaje informático, con el que se analizarán las causas de conflicto vinculado al desarrollo de *software*, entre el proveedor y la empresa que encargó el producto”, explica Sepúlveda. El proyecto se encuadra en el dinamismo de una empresa joven pero con un equipo directivo experimentado.

INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP BUSINESS SCHOOL (IEBS)

Un nuevo modelo de enseñanza

Esta escuela de negocios plantea un programa colaborativo y muy práctico, donde aplicar desde el inicio los conocimientos adquiridos, todo ello supervisado por unos profesores-mentores.

Más de 14.000 estudiantes, 15 másteres, 18 posgrados, 17 programas de desarrollo directivo y 487 cursos. En estos números se vislumbra ya uno de los primeros elementos diferenciales de la escuela de negocios. “Somos muy ágiles en el desarrollo de la oferta, con la idea de adaptar e integrar las tendencias”, explica su director, **Óscar Fuente**.

Online y con un intenso componente práctico, la metodología constituye otra ventaja competitiva.

IEBS vende innovación, elemento que aplican a su propio modelo y al desarrollo de sus programas formativos

“Desde el inicio, los alumnos trabajan sobre sus propias ideas o proyectos de empresa, aplicando los conocimientos adquiridos, todo ello en un entorno colaborativo donde comparten experiencias y estimulan debates. Y al finalizar el programa, les

facilitamos un servicio de acompañamiento gratuito que engloba, entre otros, informes tecnológicos, radares de tendencias o webinars actualizados”. Subrayar que el papel de los profesores-mentores resulta fundamental, “ya que realizan un seguimiento personalizado de cada estudiante”.

POR Y PARA LA INNOVACIÓN

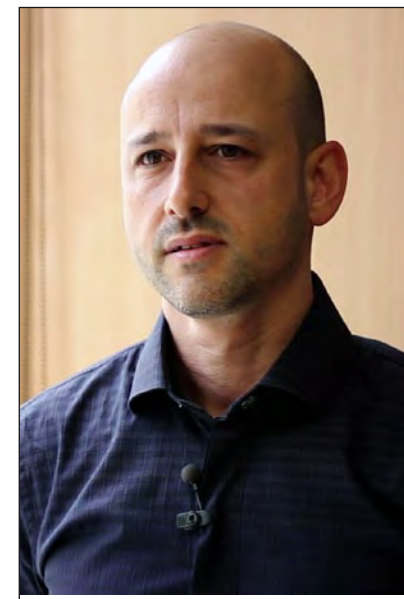
IEBS distribuye la oferta en cuatro áreas: marketing, recursos humanos, finanzas y emprendedores. Esta última incluye el Máster en Dirección de Empresas para Emprendedores, en cierto modo el buque insignia de la escuela, que también imparte en este ámbito el Posgrado en Herramientas de Software Libre de Gestión o el Máster en Mobile Business: Tecnologías, Apps y Negocios Móviles.

NOMBRE: Innovation & Entrepreneurship Business School, SL

ACTIVIDAD: Escuela de negocios

CONTACTO: Óscar Fuente, 900 82 89 76

WEB: www.iebschool.com



Óscar Fuente, director.



Formación en abierto

Open IEBS es una plataforma de *open learning* creada en el 2012. Hablamos de un canal abierto con cientos de cursos que, entre sus objetivos, está impartir formación sobre nuevas tendencias. “Detectamos corrientes interesantes y las integramos en nuevos productos. Además, el primer curso es gratuito para dar la oportunidad de conocer el modelo”, señala Óscar Fuente.

Transformar la empresa desde la innovación

Como objetivo, evolucionar el negocio del cliente a partir de propuestas innovadoras, acompañadas de un sistema de trabajo transparente y basado en la confianza mutua. Esto es Coontigo.

“Trabajamos con pymes y con startups, donde aplicamos un modelo de consultoría propio”. En apenas una línea, **Daniel Suárez**, socio director, resume la personalidad de la compañía, focalizada en la reorganización integral de los negocios de sus clientes, siempre con una perspectiva de innovación. Este planteamiento lleva a adoptar un sistema operativo rompedor y “alejado de la competencia”.

Un rasgo distintivo es la transparencia, como medio de generar confianza, “algo capital en cualquier empresa”

Uno de los aspectos diferenciales es que se plantean proyectos sólo a tres años. “El objetivo es que el cliente pueda absorber los cambios propuestos, incorporar los y que maduren con el tiempo. Al final, esto le permite exhibir los resultados”. Otro de los rasgos distintivos

es la transparencia como medio de generar confianza, “algo capital en cualquier empresa de servicios”, enfatiza Sánchez. “Una vez definidos los objetivos de manera consensuada con el usuario, nos ponemos a trabajar con libertad. Él, mientras, tiene acceso en todo momento al calendario de actuaciones, por lo que sabe en qué punto se encuentra el proyecto, cómo evoluciona y sobre qué parcela estamos trabajando”.

ALUMBRANDO IDEAS

Coontigo apunta a cualquier engranaje de la organización: desde el diseño de servicios o de una marca, hasta el cambio de cultura corporativa, pasando por la exploración de mercados inéditos para el cliente. Con la innovación inserta en cada rincón, la firma también posee una microincubadora.

NOMBRE: Coontigo, SL
ACTIVIDAD: Desarrollo de negocio
CONTACTO: Daniel Suárez, 985 781 027
WEB: www.coontigo.com



Daniel Sánchez, socio director.



Más que un cliente

Con seis personas en plantilla y una red de 30 colaboradores expertos en sus respectivos campos, Coontigo afronta la relación con los clientes sin complejos y con metas claras. “Ellos valoran que les digamos aquello que no quieren oír, el único modo de que mejoren y evolucionen. Nosotros nos metemos en su piel, nos implicamos al 100%, hasta convertimos en una parte más de su negocio”, asegura Suárez.

Analizar y compartir para después implantar

La formación y un acusado enfoque didáctico, como ejes estratégicos de la empresa. Entre sus servicios, ayudar a los clientes a sacar partido de los cambios fiscales y contables.

“Somos especialistas en aportar soluciones prácticas”. **José Antonio Almoguera**, director general de Megaconsulting, revela el ADN de la asesoría, especializada en la triple vertiente fiscal-financiero-contable. En línea con su metodología, y antes de implementar servicio alguno, la firma entrega al cliente documentación donde explica de forma sencilla los cambios legislativos y novedades que pueden afectar a su negocio.

De cara al futuro inmediato, la firma seguirá colaborando con los clientes para que optimicen su actividad

Esta forma de trabajar se observa al preparar la campaña de la Declaración de la Renta. “Meses antes, contacto con el usuario, le comento qué puede y qué no puede hacer, le sugiero alternativas en definitiva.

Una fase previa de análisis que permite pagar menos impuestos, dentro del marco legislativo fiscal aplicable”.

ENFOQUE PRÁCTICO

Almoguera insiste en su enfoque práctico como vía para ofrecer un valor añadido real. “Nosotros estudiamos, recopilamos información y se la transmitimos, algo que se traduce, por ejemplo, en breves fichas donde encuentran todo lo relativo a préstamos”.

Entre su público objetivo, emprendedores, compañías grandes y pymes. “Estas últimas suelen manifestar dudas con el tema financiero. Con esta necesidad bien presente, les ayudamos a ordenar su información contable, de tal modo que consigan financiación”.

NOMBRE: Megaconsulting, SL
ACTIVIDAD: Asesoría fiscal-financiero-contable
CONTACTO: José Antonio Almoguera, 91 435 69 86
WEB: www.megaconsulting.net



José Antonio Almoguera, director general.



Una experiencia formativa

El proyecto arrancó hace ya dos décadas, centrado en temas fiscales. Con el tiempo, la oferta ha ido cambiando. Hoy se trabaja también en cuestiones laborales, en la elaboración de contratos o en el asesoramiento sobre convenios colectivos; otra rama es la de seguros. Y la formación, presente desde el minuto cero, no ha perdido protagonismo.

BANNIA

Soluciones inteligentes y a la vanguardia

Experiencia y conocimientos al servicio de unos clientes a los que acerca soluciones tecnológicas para cubrir cualquier aspecto de su operativa diaria.

Inés Piñeiro, uno de los socios fundadores, define al equipo humano de Bannia como profesionales de la informática. “Tres de nosotros acumulamos más de dos décadas en el sector trabajando juntos, mientras el resto de compañeros cuentan con entre 12 y 15 años de trayectoria”. Bannia pone esta experiencia a disposición de sus clientes.

“Uno de nuestros valores diferenciales es la proximidad. Y así nos lo transmiten unos usuarios que valoran que no hablemos un lenguaje alejado o excesivamente técnico”, explica.

COBERTURA INTEGRAL

Su oferta se materializa en tres grandes áreas, con las que abarca los procesos de negocio de la empresa actual, basados en las TIC.

En la parcela de sistemas se trabaja sobre la infraestructura informática, la política de seguridad y la gestión integral de bases de datos. “Nos dirigimos ahora al campo de las aplicaciones,

donde implementamos sistemas de ventas y almacén o nos encargamos de migrar, integrar y desarrollar aplicaciones”, añade. A través de la línea de consultoría, Bannia asesora acerca de herramientas avanzadas en tecnologías Oracle. Como se observa, la firma despliega soluciones relacionadas con el desarrollo de *software*, así como ingeniería de sistemas y consultoría.

En el área de sistemas, Bannia trabaja sobre la infraestructura informática y la política de seguridad

La intención es no detenerse aquí, ya que el objetivo es incorporar soluciones complementarias.

NOMBRE: Bannia Soluciones Informáticas, SL
ACTIVIDAD: Servicios de informática
CONTACTO: Inés Piñeiro y Montse García,
91 399 59 17
WEB: www.bannia.es



De pie, Inés Piñeiro y Luis Hermosilla. Sentados, Montse García y Guillermo Fernández, socios.



Concurso con premio en forma de negocio

En su dilatada trayectoria, a los integrantes de Bannia les tocó vivir un episodio concursal: “De aquí extrajimos conocimientos y la idea de un nuevo proyecto, una vez observamos las carencias existentes al gestionar los procesos. Esto cristalizó en una línea de negocio (www.webconcurso.es), que hoy representa el 60% de la facturación”.

ALTRALSA

La baza de los servicios integrales y personalizados

Con clientes de diferentes tamaños y en sectores variados, la compañía trabaja con la vista puesta en desarrollar soluciones integrales de logística que van más allá del mero almacenaje.

“Nos mimetizamos con los clientes, hasta ser parte de ellos y convertirnos en su brazo ejecutor en la parcela operativa y logística”. Mariano Jiménez, gerente, explica de este modo tan gráfico la actividad de una empresa que apuesta por desplegar servicios integrales y personalizados, algo que se traduce en un extensa oferta.

Una moderna flota de camiones distribuye los artículos con información puntual del estado de la expedición

Una de sus líneas de negocio es el almacenaje, centralizado en unas instalaciones de unos 15.000 metros cuadrados, en la localidad madrileña de Colmenar Viejo. Al margen de guardar la mercancía, también cuentan con recursos para empaquetarla y colocarla en el mercado, algo que articulan a través de un área

de manipulados que elabora *packagings* atractivos y con enfoques comerciales.

No finalizan aquí sus propuestas. Una moderna flota de camiones distribuye los artículos, con información puntual del estado de la expedición, desde que se genera en el sistema informático hasta su entrega. Y para cerrar el círculo, “nuestro *call center* acerca soluciones a medida en gestión de clientes y en telemarketing”.

Con este catálogo, Altralsa está capacitada para cubrir el ciclo vital del producto de un cliente, desde que lo almacena hasta que se vende.

CALIDAD AMPLIFICADA

Altralsa cristaliza su compromiso de máxima calidad en una certificación de Aenor (ISO 9001:2008) y la ISO 14001:2004 (Sistema de Gestión Ambiental).

Nombre: ALTRALSA, SL
ACTIVIDAD: Servicios logísticos integrales
CONTACTO: Mariano Jiménez, 91 845 66 11
WEB: www.altralsa.net



Mariano Jiménez, gerente de Altralsa.



Todo por y para el cliente

Su versatilidad se refleja en la capacidad para ofrecer soluciones dentro de sus instalaciones, pero también en el exterior. Su gama de servicios auxiliares engloba el montaje de mobiliario en tiendas, el desalojo de oficinas, el aprovisionamiento de líneas de venta o el inventario de activos fijos de una empresa. Una apuesta muy heterogénea.

Negocios online con todas las de la ley

Esta asesoría jurídica trabaja para que cualquier pyme pueda adaptar su actividad al entorno legislativo online. Para ello, apuesta por un servicio especializado y en contacto con el cliente.

José María Sánchez, socio fundador, echa la vista atrás y recuerda cómo en los inicios, allá por 1999, prestaban servicios generales de asesoría: “Poco a poco nos desplazamos hacia actividades económicas en Internet. Se trató de una progresión natural, ya que, con el tiempo, casi todas las empresas que demandaban nuestros servicios operaban en entornos online”.

Para el fundador de Legisconsulting, “no despachamos clientes, sino que trabajamos con ellos”

Hoy, el 90% de las consultas que recibe Legisconsulting proviene de emprendedores con proyectos que funcionan bien, pero a los que les falta algo. “La mayor parte de las veces necesitan adaptar totalmente la actividad a la legislación digital o cumplir las

obligaciones formales en este ámbito”. En este contexto, se abordan cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual o con la forma jurídica que ha de adoptar la sociedad. “También asesoramos a tiendas online, que muestran dudas acerca de qué plataforma de pago usar o de las implicaciones que supone vender en mercados internacionales”, añade.

ALGO MÁS QUE CLIENTES

Lo que no ha cambiado con los años es la filosofía operativa del proyecto, encarnada en diferentes ventajas competitivas, entre las que destaca su experiencia y conocimientos, algo que revierte en los clientes. “Con ellos mantenemos una relación fluida, basada en la confianza y en la inmediatez”, resume Sánchez.

NOMBRE: Legisconsulting
ACTIVIDAD: Asesoría jurídica
CONTACTO: José María Sánchez,
91 890 20 89
WEB: www.legisconsulting.com



José María Sánchez, socio fundador.



Calidad asequible

“Una vez hemos examinado sus necesidades y demandas, facilitamos al cliente un presupuesto cerrado”. Las atractivas tarifas de Legisconsulting se explican, en gran medida, por la ágil operativa implantada en la organización, donde se prescinde de reuniones presenciales, a no ser que sean estrictamente necesarias o las sugiera el cliente: “Con esto, les ahorramos costes”.

Un centro de negocios a la vanguardia

Una ubicación estratégica, zonas de *coworking*, despachos adaptados a las necesidades de cualquier negocio, apoyo informático... Urban Lab Madrid apuesta por la innovación.

“Nacimos en el 2013 con intención de cubrir el hueco de centros de negocio de última tecnología, con precios muy asequibles. La idea, desde el principio, fue desplegar el mejor servicio al mejor coste, sin que la calidad de nuestra oferta se resintiese”.

Juan José Lucas, *office manager*, profundiza en las virtudes de un espacio ubicado en la zona Norte de Madrid, a escasos 10 minutos del núcleo económico y empresarial de la capital.

“Urban Lab está concebido para que cualquier emprendedor, con una idea y en la fase inicial del proyecto, empiece, de forma rápida, a operar en un ambiente de trabajo inspirador y donde se fomenta el espíritu colaborativo”, afirma Lucas.

UN MUNDO DE SOLUCIONES

Una vez accede al centro, el usuario se beneficia de un amplio catálogo de productos, con el que se cubre cualquier necesidad que surja en la actividad

diaria: desde servicios de mensajería o traducción e interpretación, hasta soporte informático o alquiler de vehículos por horas, pasando por apoyo en comunicaciones o la asignación de un número propio y un buzón de voz personalizado.

El centro está pensado para que cualquier emprendedor opere, de forma rápida, en un entorno colaborativo

Este soporte global es otra seña de las señas de identidad de Urban Lab: “Trabajamos con la mirada puesta en nuestros clientes. Contribuimos a que optimicen su tiempo y sus costes”.

NOMBRE: Urban Lab Madrid Business Center, SL
ACTIVIDAD: Centro de negocios
CONTACTO: Alejandra Ron-Pedrique,
91 110 77 91
WEB: www.urbanlabmadrid.com



Juan José Lucas, office manager.



Bienvenidos, la puerta está abierta

A continuación, un recorrido por las instalaciones de Urban Lab Madrid, un entorno vanguardista y con la más alta tecnología, estratégicamente comunicado. En sus más de 1.000 metros cuadrados, tienen cabida espacios de *coworking*, despachos, salas multiusos y zonas comunes de descanso. “Espacios equipados con todas las prestaciones”, señala Lucas.

Plataformas de comercio electrónico integrales

La actividad se centra en acercar soluciones para que el cliente encuentre su hueco en el comercio electrónico. Pero la oferta va más allá, con productos enfocados a sectores concretos.

“Nuestro punto fuerte es ayudar a emprendedores, pymes y grandes empresas a alcanzar una posición sólida en el mercado del comercio electrónico y las nuevas tecnologías”, señala **Pepe Isabal**, gerente de e-tecnia, que continúa desglosando estas virtudes: “Facilitamos un servicio integral, lo que constituye el gran valor, aderezado con nuestra capacidad de trabajo y dedicación a cada uno de los proyectos que impulsamos”.

La filosofía de e-tecnia se basa en satisfacer cualquier necesidad del público. Para ello ofrece ocho líneas de actuación

E-tecnia tiene hasta ocho líneas de actuación. Una de ellas se encarga del estudio, asesoramiento, implantación y promoción de la tienda online, solución que permite al cliente concentrarse en lo que mejor sabe hacer: vender.

Otra área se centra en diseñar la plataforma de venta y optimizarla, de tal modo que se visualice correctamente en los *smartphones* y, así, no perder oportunidades comerciales. La oferta también engloba la creación e implementación de aplicaciones móviles, a lo que se suman el desarrollo de la imagen gráfica y comunicación visual del cliente.

CADA MERCADO, UN MUNDO
El equipo trabaja, además, para plasmar en Internet las posibles ideas y proyectos que les comunique un usuario, “como un portal donde se programan entrenamientos de atletismo o uno orientado a conceder préstamos”. Al margen de lo anterior, e-tecnia concibe plataformas online específicas y las vende, como productos sectoriales, a las empresas.

NOMBRE: Binéfar Comercio Electrónico, SL
ACTIVIDAD: Desarrollo tecnológico a través de Internet
Contacto: Pepe Isabal, 974 42 92 78
web: www.e-tecnia.es



Marco A. Izquierdo, Pepe Isabal y Manuel Rami, socios fundadores de e-tecnia.



Nacemos, crecemos... y volvemos a nacer

En el año 2000 empezó todo. Isabal confiesa que e-tecnia nació demasiado pronto, para el desarrollo que entonces tenían las nuevas tecnologías. “Fuimos pioneros en comercio electrónico y, con el tiempo, nos hemos ido reinventando. Lo cierto es que nos gusta ser dinámicos y emprender”. Este carácter ha llevado a la firma a montar una agencia de turismo receptivo chino.

Abogados expertos en e-commerce e Internet

Nativos digitales y expertos en el entorno online, los abogados de este bufete aplican su experiencia a casos relacionados con el Derecho de Internet, el e-commerce o los videojuegos

“Estamos especializados en casos complejos donde la tecnología tiene incidencia, bien por su novedad o por los conocimientos que se precisan para aplicar el Derecho”. **Joaquín Muñoz**, socio de Abanlex, incide en el perfil tecnológico de los abogados del despacho. “Esto supone un valor añadido, ya que nos permite hablar el mismo lenguaje que unos clientes expertos en la materia y así entender sus necesidades”, añade.

Abanlex colabora en másteres y posgrados de prestigiosas universidades y escuelas de negocio

El bufete abarca campos como el Derecho de Internet, donde adecúan legalmente webs corporativas y facilitan asesoramiento jurídico para retirar contenidos que vulneren derechos propios o de terceros. En el Derecho

informático tienen cabida la adaptación de sistemas online de contratación electrónica o la solución de conflictos derivados de la entrega del código fuente. En el ámbito de los videojuegos, Abanlex elabora contratos de desarrollo, mientras en el audiovisual ofrece protección jurídica de formatos o en grabaciones.

FORMACIÓN VIRTUAL PARA UN MUNDO REAL

“Todos los productos son representativos y se complementan. No obstante, los más demandados tienen que ver con la privacidad y con el comercio electrónico”, explica Joaquín Muñoz. También expertos en el entorno tecnológico, los profesionales del despacho comparten este bagaje en varios programas formativos.

NOMBRE: Abanlex, SL
ACTIVIDAD: Abogados de derecho tecnológico
Contacto: Joaquín Muñoz, 91 564 93 45
WEB: www.abanlex.com



Joaquín Muñoz, socio de Abanlex.



Predicar con el ejemplo

Como muestra del dominio del medio digital y de las herramientas informáticas, la web de la empresa ha sido desarrollada por abogados del bufete. Un portal donde se da opción al usuario de pagar en bitcoins. Estos dos ejemplos reflejan la pasión que este grupo de profesionales siente por la tecnología (y el Derecho), lo que constituye una garantía y su mejor carta de presentación ante los clientes.

Por un comercio virtual con ventas reales

La compañía tiene la llave para inyectar ADN propio a tu proyecto de comercio electrónico. Para ello, desarrolla una serie de instrumentos destinados a personalizar las tiendas online.

“Facilitamos soluciones para personalizar tu tienda online, que contribuyen a incrementar las ventas y conversiones”. José Carlos Cortizo, director de Marketing, concentra en un par de líneas las ventajas competitivas de la compañía, que tiene oficinas en Madrid, Barcelona y Londres.

La primera herramienta desarrollada, “y por la que más nos conocen”, es la de recomendaciones de productos. “Mostramos al usuario que navega por la página aquellos artículos que más le pueden interesar en cada momento, según su comportamiento y perfil. Se trata de actuar como un vendedor físico, cuya misión es orientar y aconsejar”.

SUBIR AL CARRO DE LAS OPORTUNIDADES

La gente quizás desconozca que el 80% de los pedidos que se inicia en una tienda online no se finaliza. Para que esas ventas no queden en el limbo, BrainSINS ofrece un servicio de *retargeting*:

“Pasado un tiempo prudente, enviamos un mensaje donde mostramos al usuario el contenido que había añadido al carrito virtual antes de interrumpir el proceso, con el fin de recordarle que tiene una operación pendiente”, explica el responsable de Marketing de BrainSINS.

Acercan soluciones para personalizar una tienda online con las que incrementar las ventas y conversiones

Con la idea de fidelizar al público, se contempla un instrumento de gamificación, con el que se premia a los clientes al comprar o al compartir en redes sociales su experiencia en tienda.

NOMBRE: Social Gaming Platform, SRL
ACTIVIDAD: Personalización de tiendas online
CONTACTO: José Carlos Cortizo, 91 485 56 66
WEB: www.brainsins.com/es



José Carlos Cortizo, director de Marketing.

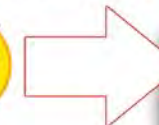


Universidad del conocimiento

Como novedad más reciente, el lanzamiento de un producto *freemium*, con el que las empresas con menos de 25.000 usuarios únicos al mes pueden acceder gratis a las soluciones de la empresa. Una iniciativa pensada para pymes y que responde al espíritu innovador y dinámico de la firma, creada en 2008 en el entorno de la Universidad Europea de Madrid.

BUSCAS CLIENTES? TIENES ALGO QUE OFRECER

Si quieres vender tus productos o servicios, aquí tienes **500.000 emprendedores** mirándote.



DESDE
100€
AL MES

EL MAYOR ESCAPARATE ON-LINE DEL EMPRENDEDOR ESTÁ ESPERÁNDOTE.
ENTRA Y DESCUBRE SUS VENTAJAS. **UN MUNDO DE OPORTUNIDADES.**

Emprendedores



SI TIENES ALGO QUE OFRECER, SÚMATE A ESTA INICIATIVA DE www.emprendedores.es

LLAMA AL 91 790 11 27 o manda un correo a info@dimor.es

California.

|

Dos hombres.

|

Un garaje.

|

Pon en marcha tu proyecto con las soluciones para emprender de Banco Sabadell. Siéntate con uno de nuestros gestores en cualquier oficina Banco Sabadell o entra en bancosabadell.com/bstartup. Te estamos esperando.

|

BStartup

¿Qué vas a emprender?

^BSabadell