

GRUPO
SODERCAN

sociedad para el desarrollo regional de cantabria

CREACIÓN DE EMPRESAS



Laredo, 9 de agosto de 2010



ÍNDICE

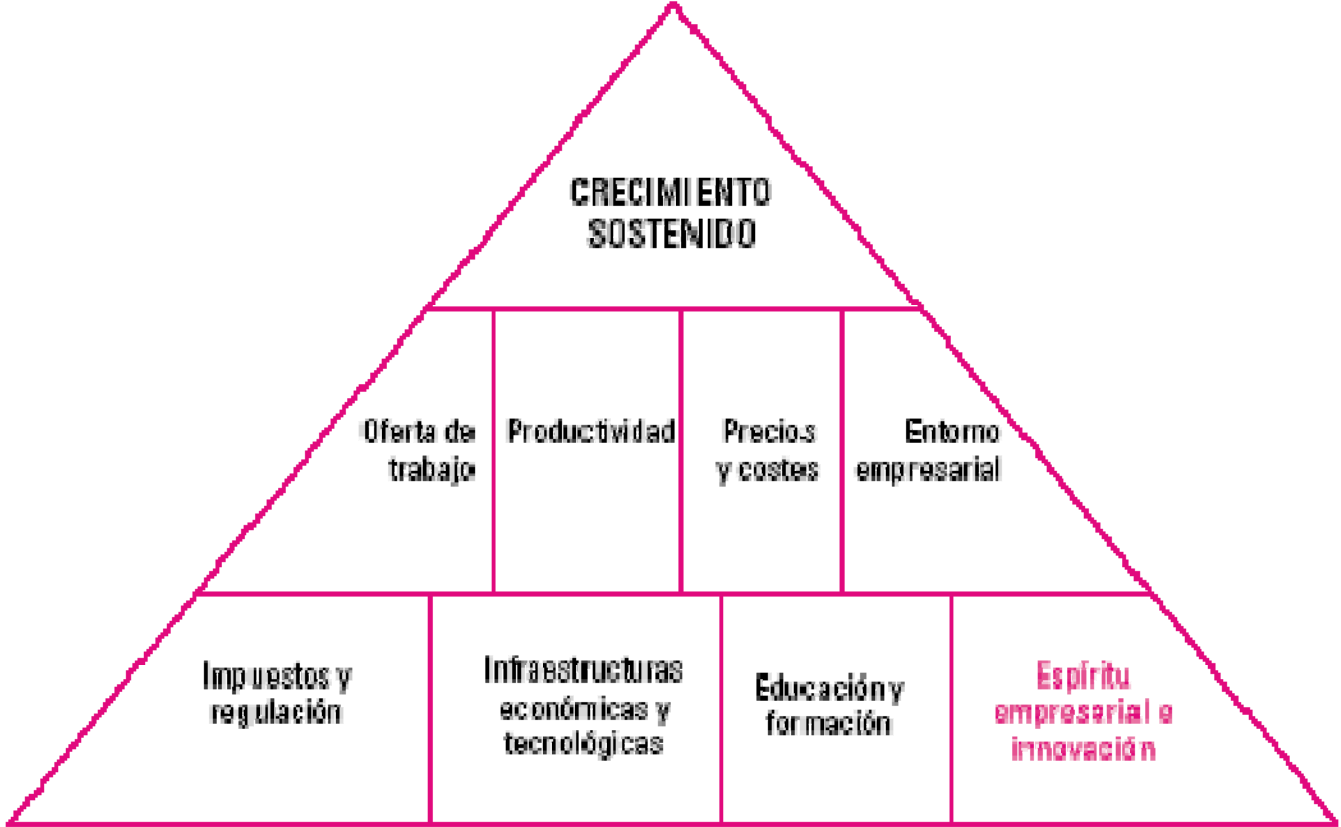
1. LA IMPORTANCIA DE EMPRENDER
2. EL EMPRENDEDOR: IDEA Y OPORTUNIDAD
3. EBT
4. FASES DE DESARROLLO DE UNA NUEVA EMPRESA
5. FINANCIACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS
6. ALGUNOS EJEMPLOS
7. ALGUNAS RECOMENDACIONES

1.- LA IMPORTANCIA DE EMPRENDER



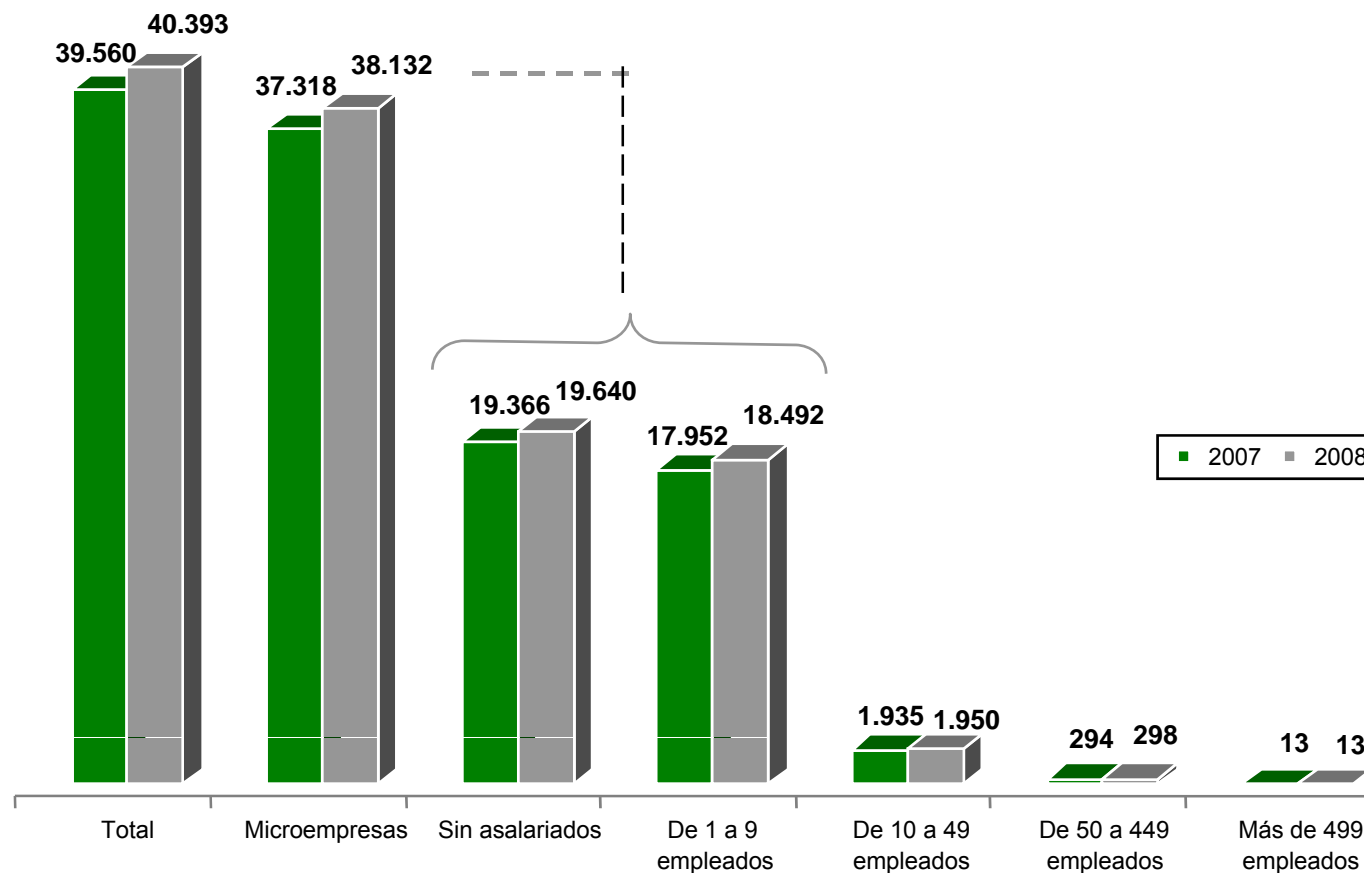
LA IMPORTANCIA DE EMPRENDER: COMPETITIVIDAD & EMPRENDIZAJE

Espíritu empresarial e innovación, uno de los cimientos de la competitividad



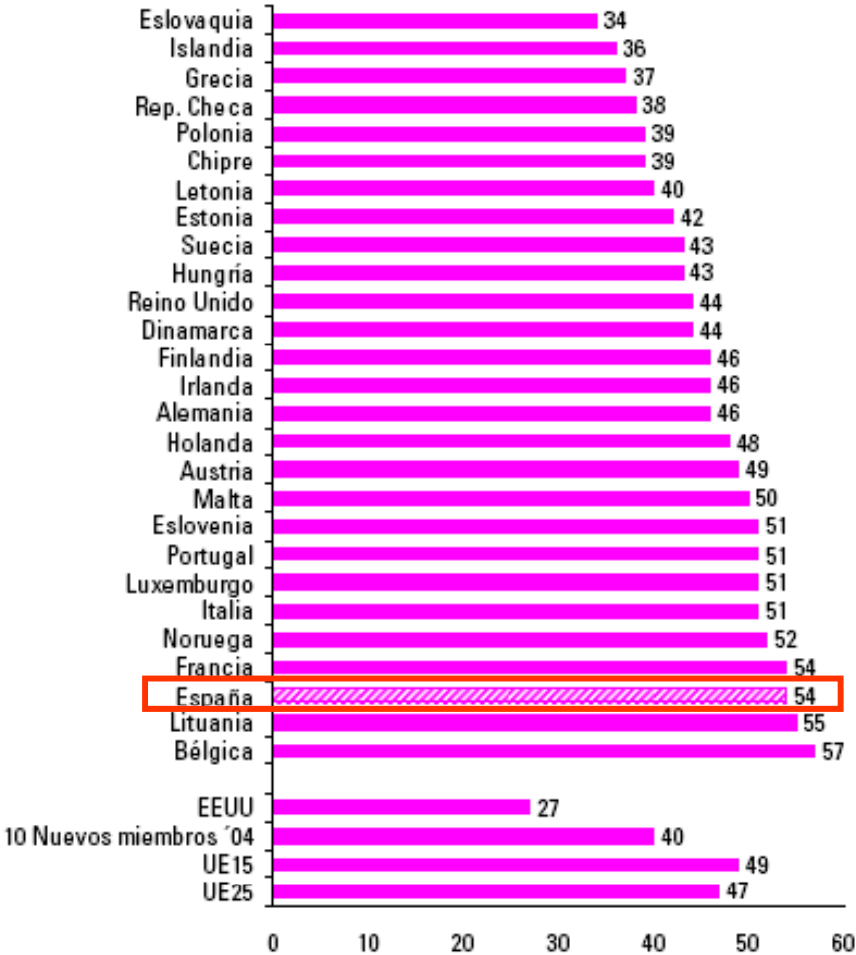
Fuente: Annual Competitiveness Report 2005, National Competitiveness Council y Forfas.

ALGUNAS ESTADÍSTICAS



ALGUNAS ESTADÍSTICAS

Porcentaje de la muestra que nunca se ha planteado iniciar un negocio propio



Fuente: Flash Eurobarometer 192

ALGUNAS ESTADÍSTICAS

Actividad y clima emprendedor en España

Posición en el grupo de países de la UE-25

Índice de actividad emprendedora

- Tasa de emprendimiento
- Tasa de éxito emprendedor
- Tasa de emprendedores por oportunidad

Índice de clima emprendedor

- Facilidades para iniciar un negocio
- Conceder segundas oportunidades a emprendedores
- Imagen social del empresario

Posición
25
16
25
19
21
21
16
20

Fuente: Eurobarómetro (2007)

ALGUNAS ESTADÍSTICAS

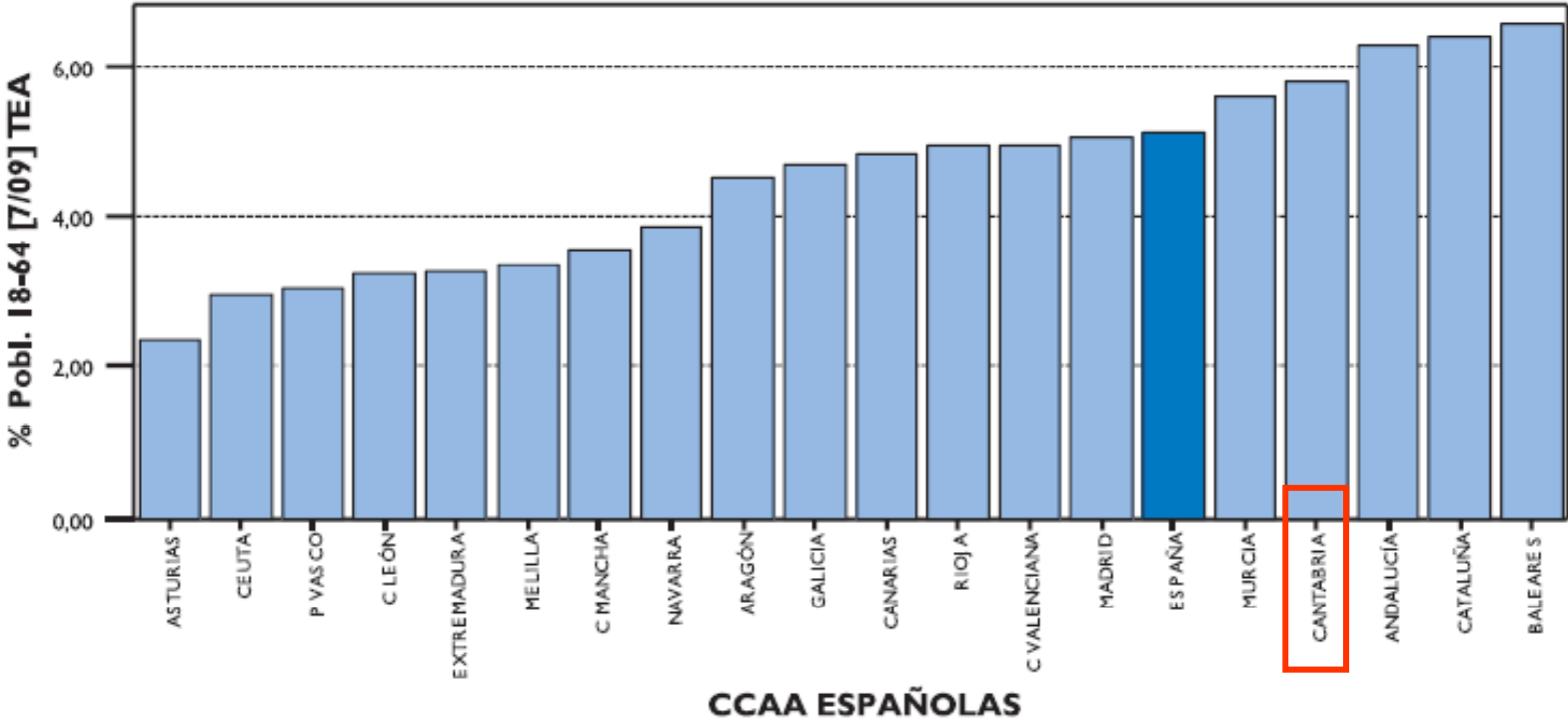
Posición de España en el Ranking Doing Business 2009

	Posición (s/181 países)
Facilidad para hacer negocios	49
Empezar un negocio	140
Permisos de construcción	51
Contratación de empleados	160
Registro de la propiedad	46
Obtención del crédito	43
Protección de inversores	88
Pago de impuestos	84
Comercio exterior	52
Cumplimiento de los contratos	54
Cierre de un negocio	19

Fuente: Doing Business 2009

ALGUNAS ESTADÍSTICAS

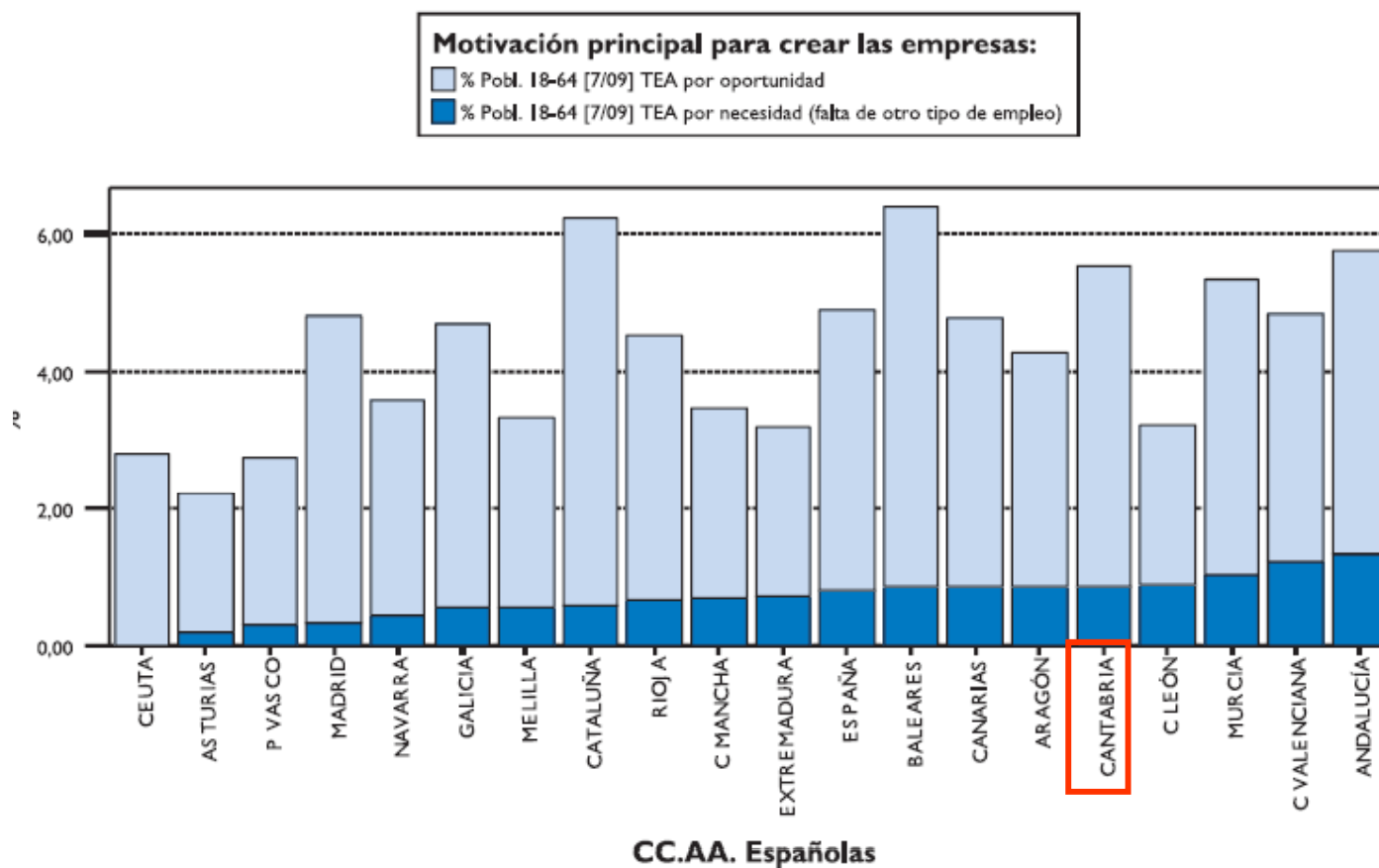
Comparativa Índice Actividad Emprendedora Regional 2009



Fuente: GEM 2009

ALGUNAS ESTADÍSTICAS

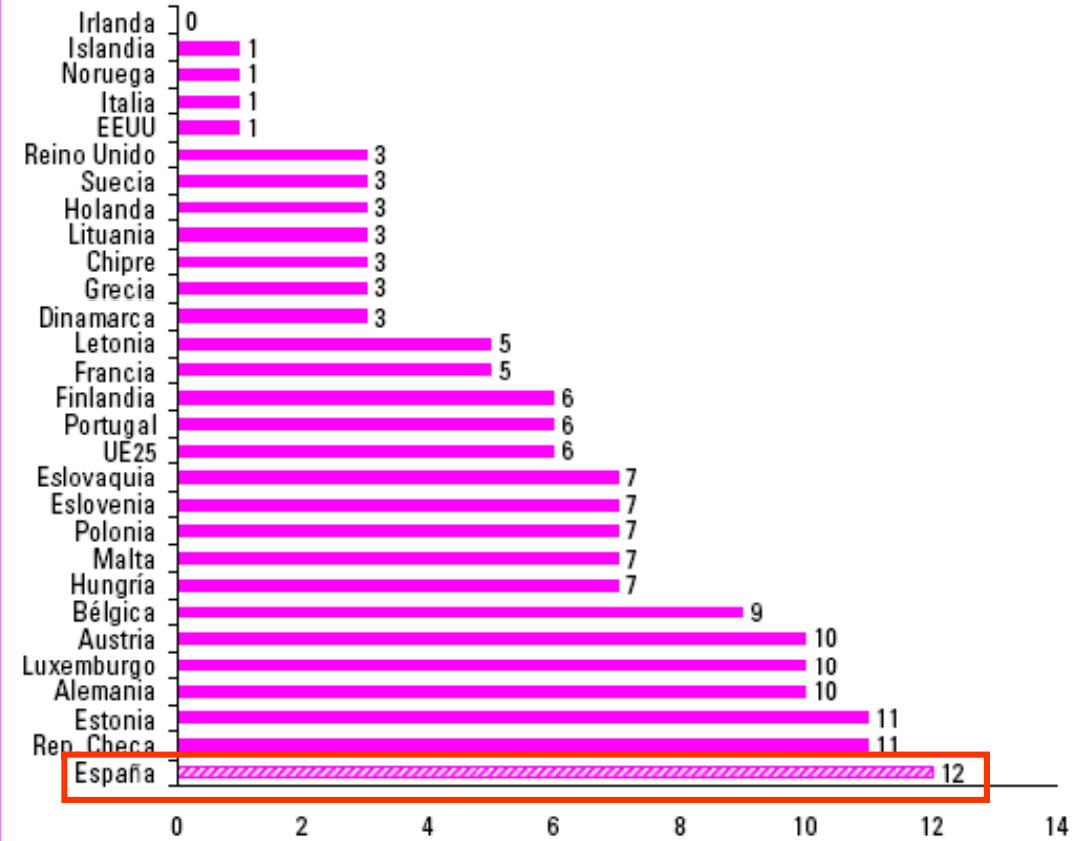
Distribución regional de actividad emprendedora por oportunidad o necesidad



Fuente: GEM 2009

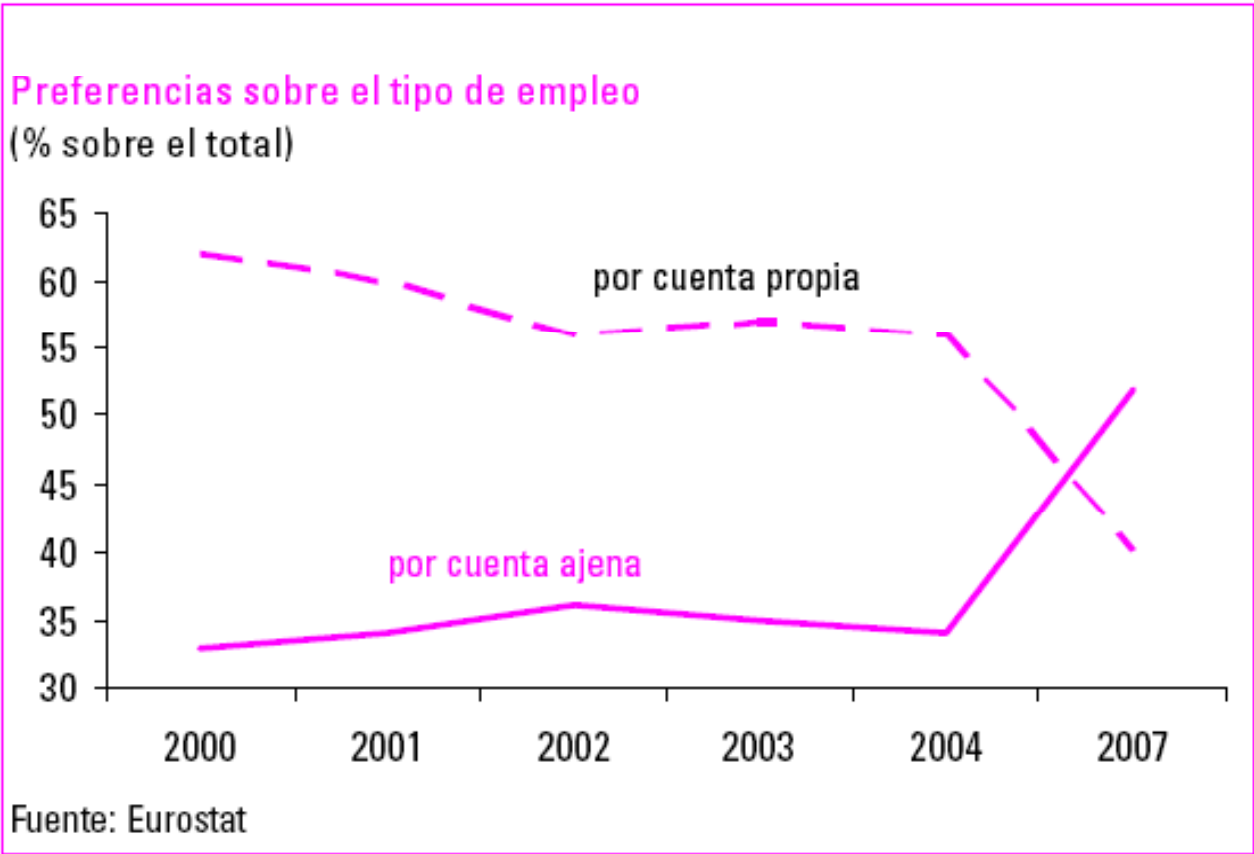
ALGUNAS ESTADÍSTICAS

Personas que destacan el temor a las consecuencias legales y sociales del fracaso como causa esencial para elegir el empleo por cuenta propia (%)



Fuente: Flash Eurobarometer 192

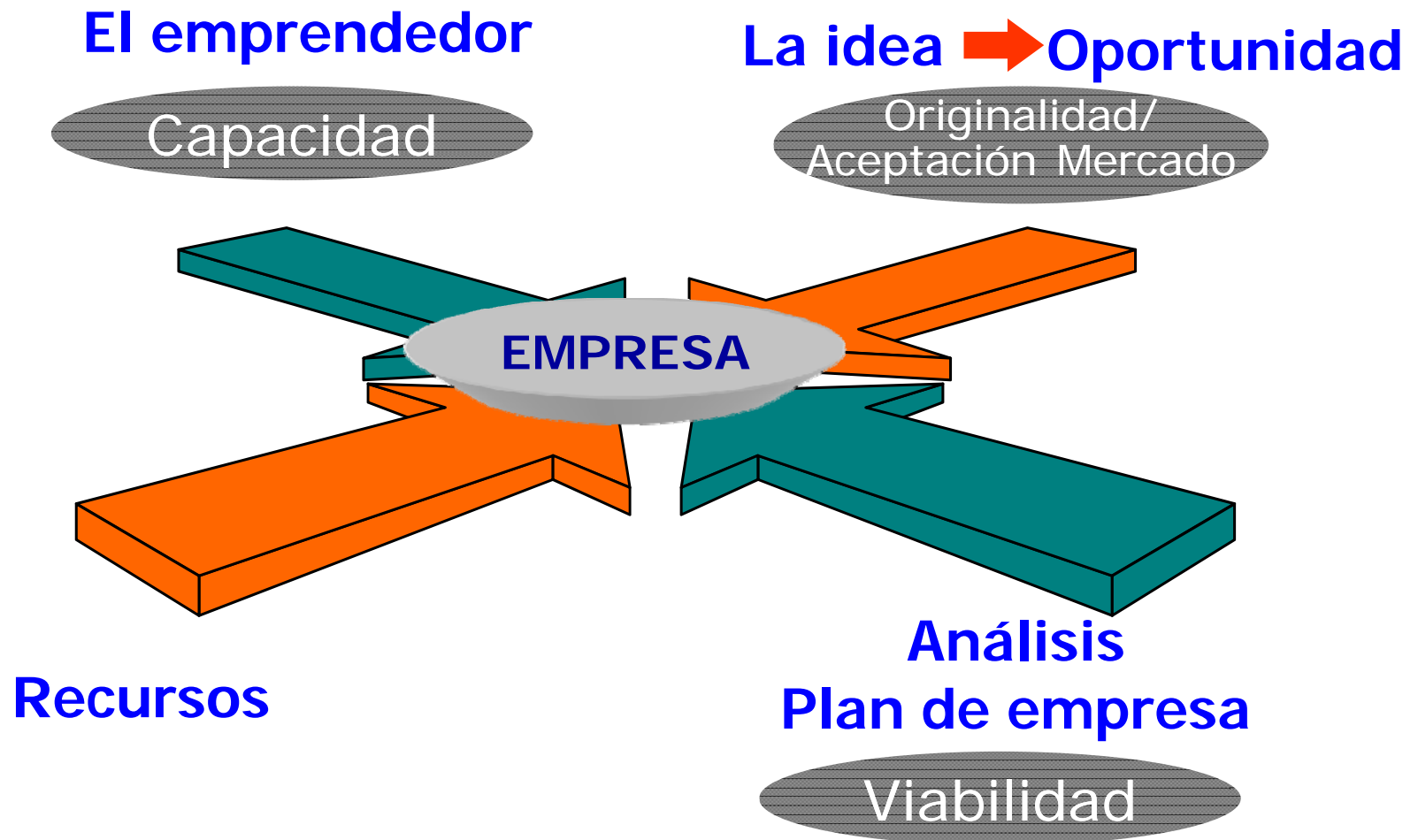
ALGUNAS ESTADÍSTICAS



2.- EL EMPRENDEDOR: LA IDEA Y LA OPORTUNIDAD



CÓMO SURGEN LAS EMPRESAS.ELEMENTOS CLAVE



COMO SURGEN LAS EMPRESAS. ELEMENTOS CLAVE

El emprendedor + La idea / + Análisis

Capacidad

Oportunidad

+

Originalidad/Mercado

+

Viabilidad

Empresa de ÉXITO



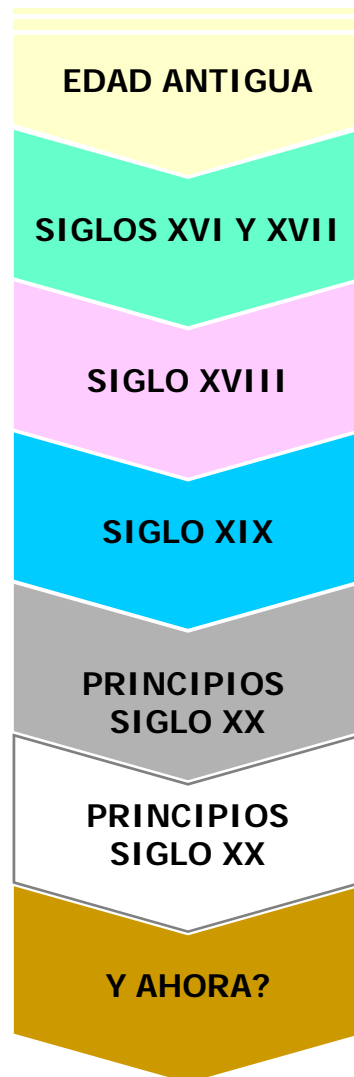
EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Would you have invested?



Microsoft Corporation, 1978

EL EMPRENDEDOR EN LA HISTORIA



- GRANDES AVENTUREROS, MARINOS....
- MILITARES Y ADMINISTRADORES
- EL QUE ASIGNA RECURSOS DE UN LUGAR A OTRO QUE ESPERA MÁS PRODUCTIVO (J.B. SAY en 1800)
- EL INDIVIDUO QUE ASUME RIESGO (French Economist Richard Cantillon)
- LA PERSONA QUE IMAGINA NUEVAS COMBINACIONES (Schumpetre 1934)
- AL INVENTOR/EMPRESARIO
- EMPRESARIO/PROMOTOR NUEVAS INICIATIVAS

IDEAS VS OPORTUNIDADES

IDEAS

- ...atemporales
- ...son gratis
- ...todo el mundo tiene
- ...no necesita clientes para sobrevivir

OPORTUNIDADES

- ...con caducidad
- ...requieren trabajo
- ...requieren encajar
- ...debe crear valor para los clientes

OPORTUNIDAD: Una idea que es oportuna en el tiempo, atractiva, y duradera sobre un producto o servicio que crea o añade valor para el comprador o usuario

ALGUNOS EJEMPLOS

- **“Esta caja inalámbrica no tiene un posible valor comercial. ¿Quién pagaría por un mensaje que no se manda a nadie en particular? ”**

Noviembre de 1916, E.J. Nally, vicepresidente de la Compañía Marconi Wireless Telegraph rechazando una propuesta de inversión en la radio.

- **“Este “teléfono” tiene demasiadas limitaciones para ser considerado seriamente como un medio de comunicación. Este aparato no tiene ningún valor para nosotros.”**

Informe interno de Western Union. En 1861 Western Union instaló la primera línea de teléfono transcontinental facilitando el más rápido medio de comunicación durante la guerra civil americana.

- **“Los ordenadores del futuro puede que pesen menos de 1.5 toneladas.”**

Popular Mechanics, haciendo una previsión del avance de la ciencia, 1949.

ALGUNOS EJEMPLOS

- "No hay razón para que todo el mundo quiera tener un ordenador en su casa."

Ken Olsen, presidente y fundador de Digital Equipment Corp., 1977

- "Quién va a querer una copia de un documento sobre un papel blanco???!!"

*1940 Carta de rechazo a Chester Carlson, inventor de la máquina XEROX.
(Nota: de hecho, entre 1939 y 1944 alrededor de 20 empresas rechazaron esta idea "inútil". Incluso fue rechazada por el Consejo Nacional de Inventores. Hoy Rank Xerox)*

- "Pienso que hay un mercado mundial para no más de cinco computadoras"

Thomas Watson, presidente de IBM, 1943

- "¿Quién diablos quiere oír hablar a los actores?"

H. M. Warner, de Warner Brothers, 1927

ALGUNOS EJEMPLOS

• "He viajado por todo este país y he hablado con su gente y le puedo asegurar que la informática no durará más de este año"

El Editor a cargo de bussines books de Prentice Hall, 1957

• "Todo lo que podría inventarse ya se ha inventado"

Charles H. Duell, Comisionado, Oficina DE EE.UU. de Patentes, 1899

• "640K debe ser suficiente para cualquiera"

Bill Gates, 1981

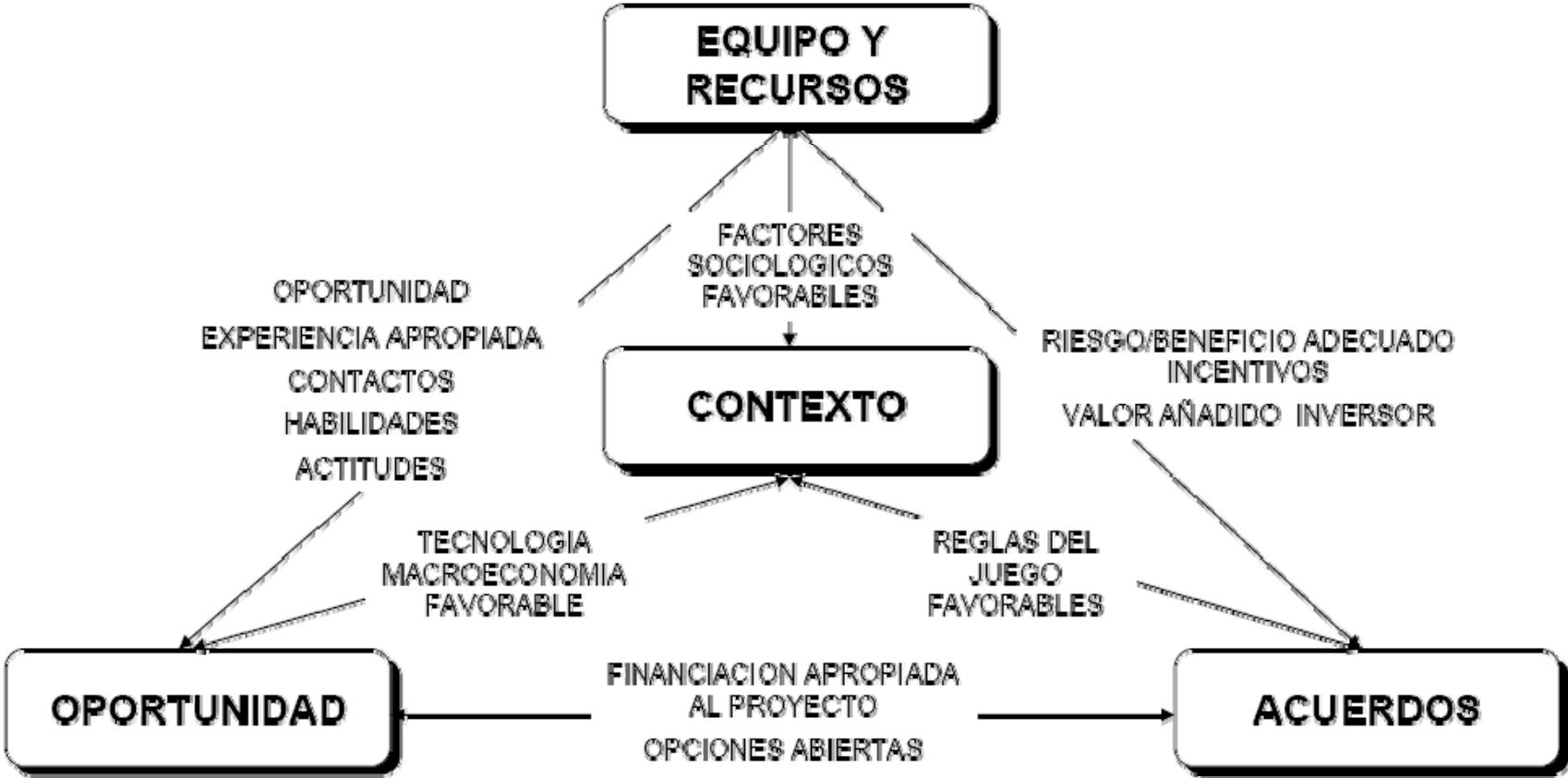
• "Así que fuimos con Atari y le dijimos, 'Hey, hemos construido algo asombroso con algunas partes tuyas, como ven ¿nos respaldan? Se lo damos, sólo paguen nuestro sueldo y trabajaremos para Ustedes.' Y contestaron 'No'. Entonces fuimos con Hewlett-Packard. Ellos nos dijeron, 'no los necesitamos, ni siquiera han terminado su carrera'.

Steve Jobs, fundador de Apple Computer al tratar de vender su computadora -y de Steve Wozniak- a Atari y a HP

FASES DEL PROCESO EMPRENDEDOR

- IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES
 - Las oportunidades se crean o existen?
 - En qué situaciones hay más posibilidades de identificar oportunidades?
- ¿CÓMO SE RECONOCEN?
 - Cómo incrementar la posibilidad de reconocer oportunidades?
- ¿CÓMO SE EVALÚAN?
- ¿CÓMO SE EXPLOTAN?
 - El modelo de negocio
 - El equipo fundador
 - De dónde sacamos los recursos
- ¿ES EL MERCADO OBJETIVO SUFICIENTEMENTE GRANDE PARA SOPORTAR UN FUERTE CRECIMIENTO?
- ¿POR QUÉ ESTA OPORTUNIDAD PUEDE GENERAR VALOR NETO? ¿QUÉ TIENE DE ÚNICO?
- ¿POR QUÉ ACEPTARÁN LOS CLIENTES ESTE PRODUCTO/SERVICIO?
- ¿POR QUÉ PODREMOS SOSTENER NUESTRA POSICIÓN COMPETITIVA?
- ¿POR QUÉ ES AHORA UN BUEN MOMENTO PARA ENTRAR?
- ¿CON QUÉ RAPIDEZ PUEDE SER IMPLEMENTADO?

DE IDEA A OPORTUNIDAD



FUENTES DE RIESGO



Source: *Advent International*
EUROPEAN PRIVATE EQUITY

3.- EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA (EBT)



EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

Definición:

- Organizaciones empresariales productoras de bienes y servicios, comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos (Office of Technology Assessment, 1992)

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

Características:

- Desarrollan una actividad intensiva en conocimiento científico-tecnológico.
- Realizan una notable actividad de I + D.
- Explotan derechos de propiedad intelectual como ventaja competitiva clave en el negocio.
- Involucran activamente en el desarrollo de la empresa a personal científico y/o técnico altamente cualificado.

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

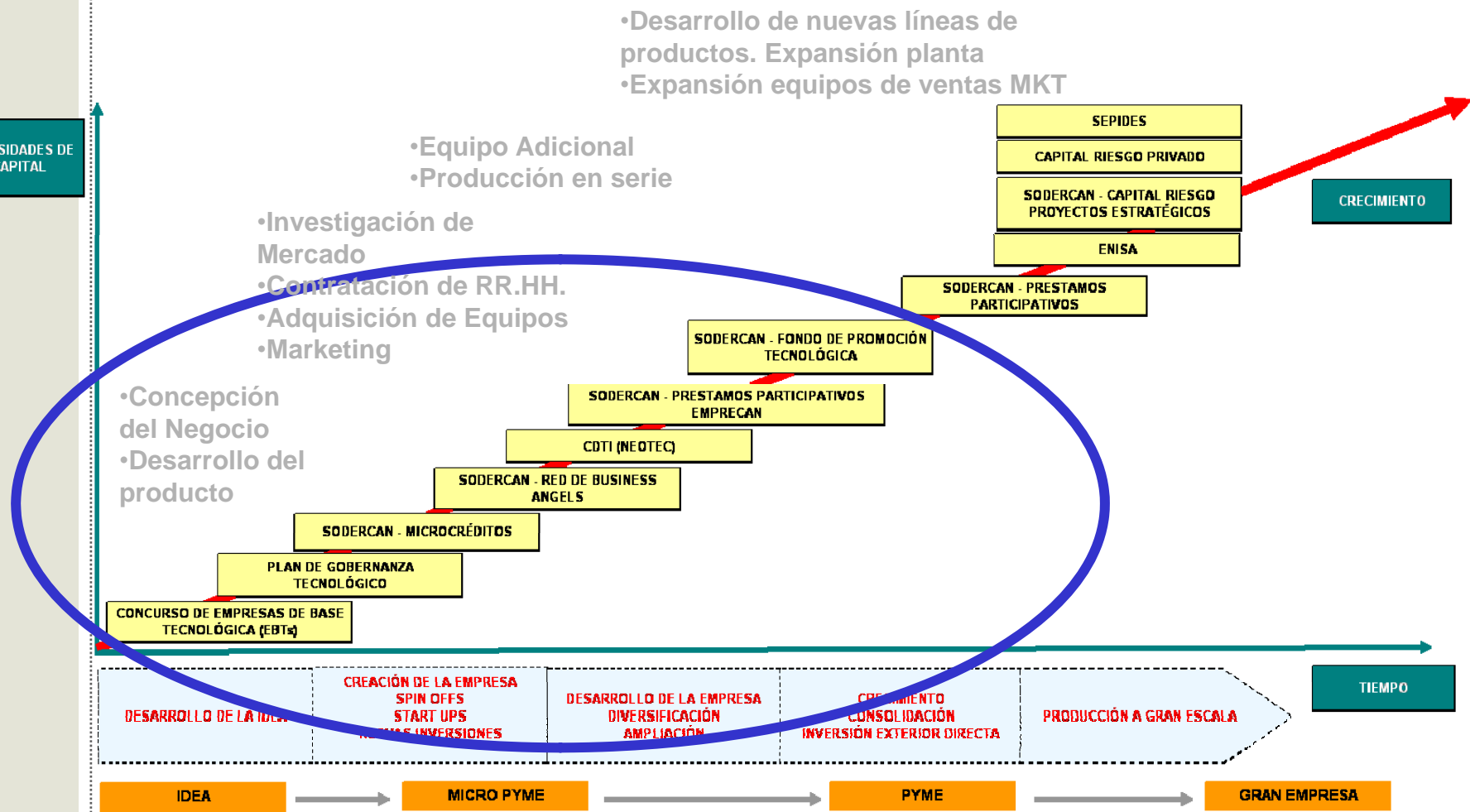
¿Quiénes?

1. **Empresas Tecnológicas existentes:** Potenciar la investigación y el desarrollo tecnológico.
2. **Técnicos cualificados:** Fomentar un entorno favorable para la creación de nuevas empresas y vocaciones empresariales.
3. **Investigadores y Estudiantes de la Universidad:** Fomentar la creación de empresas procedentes de los grupos de investigación de la Universidad (spin offs).

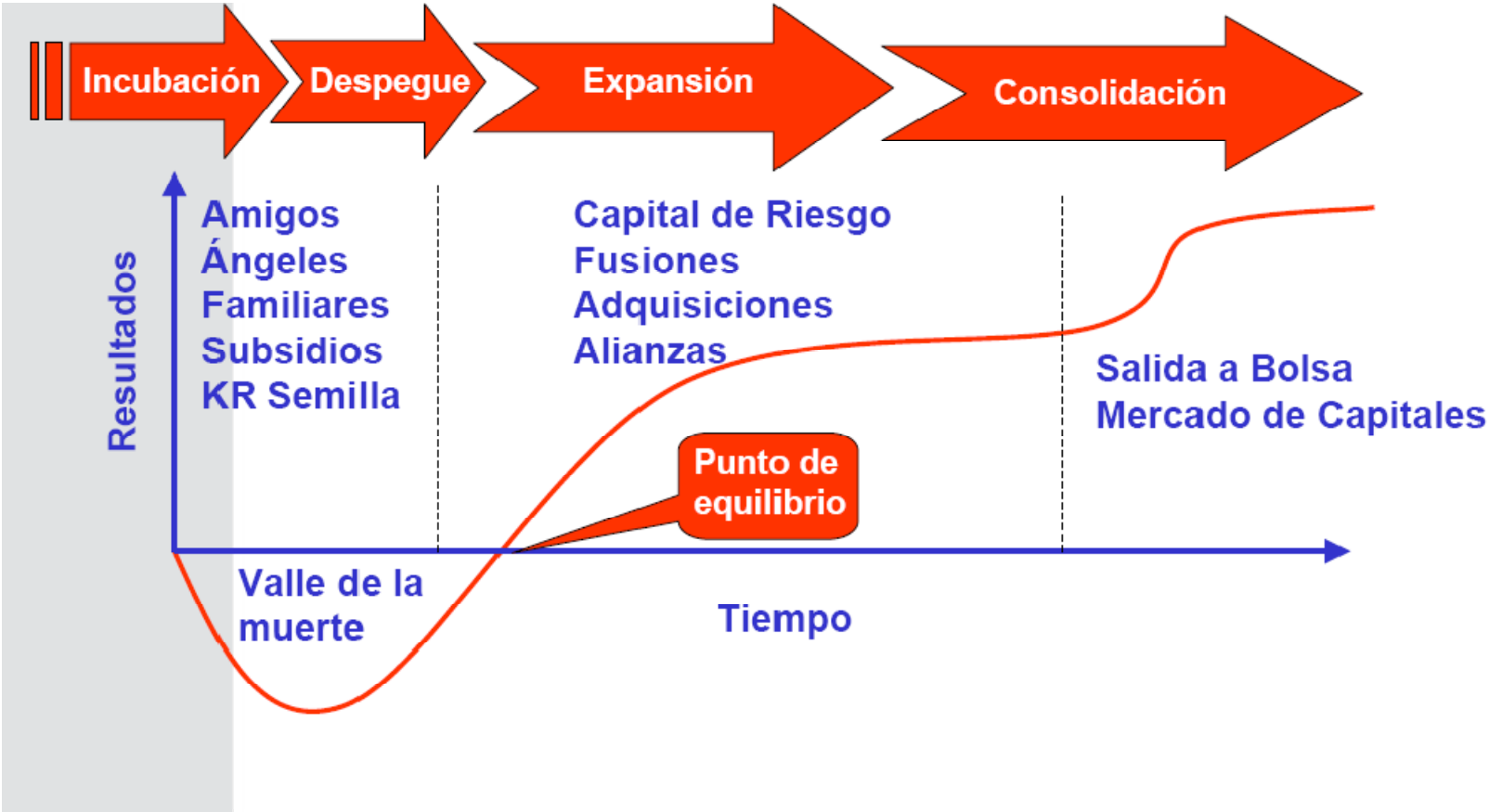
4.-FASES DE DESARROLLO DE UNA NUEVA EMPRESA



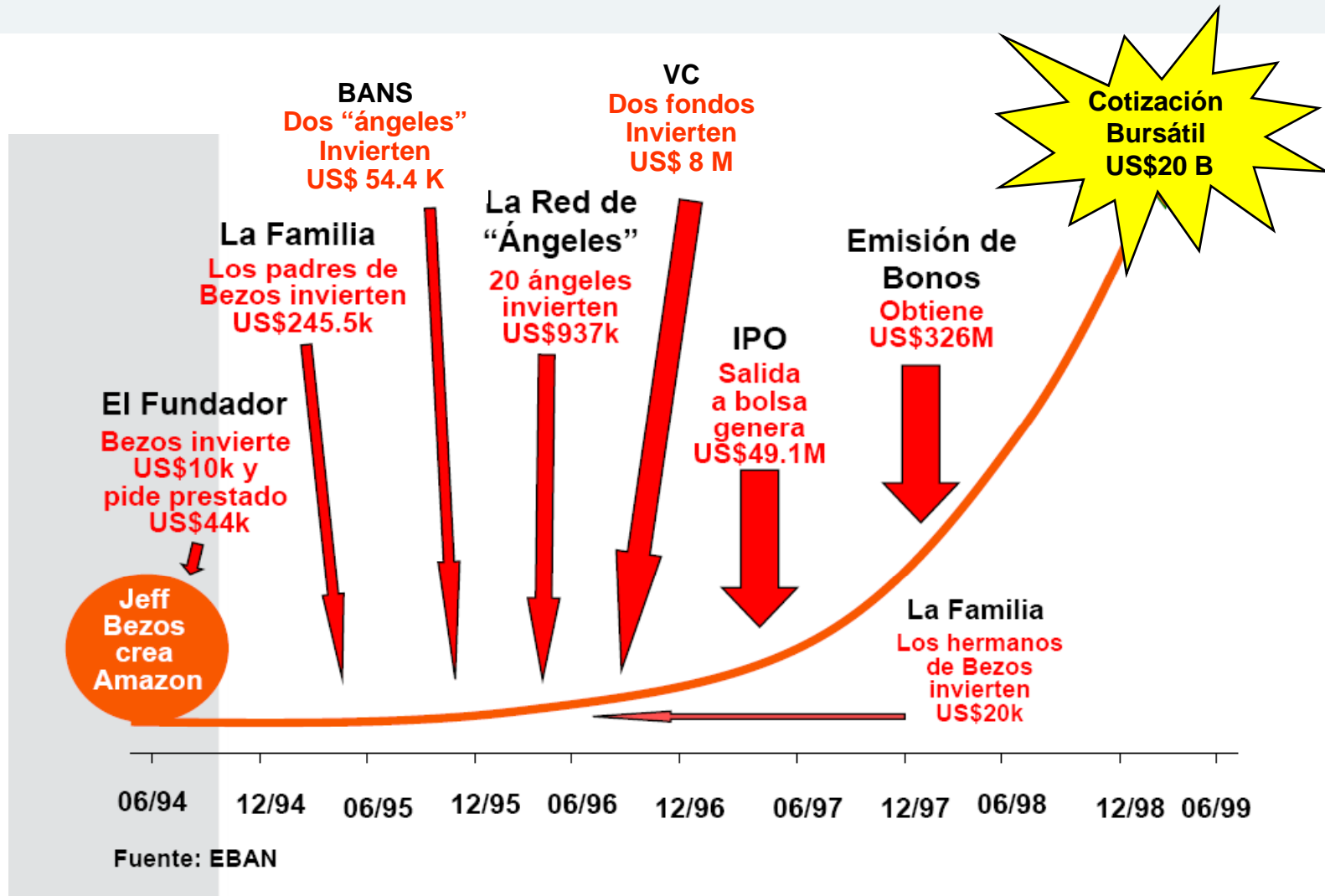
Fases VS Financiación



Fases VS Resultados



Un caso práctico: AMAZON



5.- FINANCIACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS



INTRODUCCIÓN

La creación de empresas factor clave para el crecimiento de la economía

- **Empleo** - las nuevas empresas han generado considerable empleo creado en los sectores de industria y servicios
- La **competitividad** de un país o región depende del empleo

Iniciar una actividad empresarial y conseguir su crecimiento no es algo fácil:

- 45% de startups fallan en los primeros cinco años.

La figura del emprendedor adquiere una especial relevancia:

Fuente: GEM / OCDE



INTRODUCCIÓN

Objetivos Generales Programa EmpreCAN

- **Promover la cultura empresarial y el carácter emprendedor.**
- **Generar los servicios que cubran las necesidades de los emprendedores.**
- **Colaborar en la consolidación de las nuevas iniciativas en empresas viables y competitivas.**



INTRODUCCIÓN

PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Programa estructurado en 8 líneas fundamentales, mediante las cuales se ofrece un asesoramiento totalmente gratuito a los emprendedores y empresas de reciente creación , con objeto de dar una respuesta integral a las primeras etapas del proceso de creación de una nueva empresa

PROGRAMA 2. AYUDAS PARA LA CREACIÓN, CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Programa estructurado en 4 líneas fundamentales, mediante las cuales se pretende dar una respuesta integral a las necesidades de las empresas de reciente creación , con objeto de que estas aumenten sus niveles de productividad y competitividad.

PROGRAMA 3. AYUDAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS-CRECIMIENTO 2010

Programa compuesto por 3 líneas de trabajo, mediante las cuales se pretende fomentar y favorecer el crecimiento y consolidación de las microempresas de Cantabria, a través de diversas actuaciones que aumenten su productividad y competitividad.

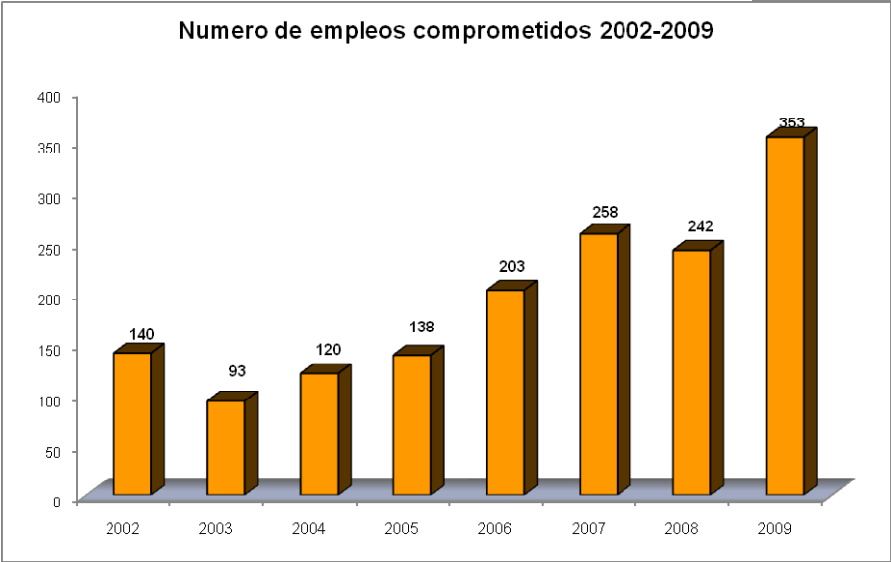
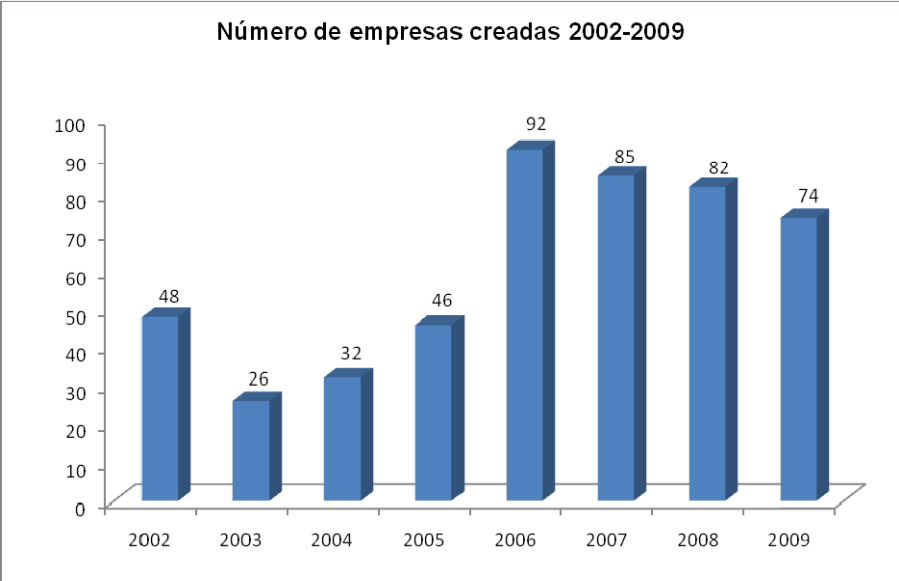
INTRODUCCIÓN

Indicadores de actividad

	2006	2007	2008	2009	2001-2009
Actuaciones en empresas	407	433	392	396	2.219
Empresas con actuaciones	200	191	175	145	1.021
Proyecto presentados	169	117	101	125	1.106
Planes de empresa	110	107	85	115	683
Asistencia Financiera (€)	333.000	510.000	511.000	317.554	2.891.554
Inversión comprometida (€)	5.700.000	5.600.000	5.300.000	7.800.000	36.556.000
Número de microcréditos	40	29	31	16	192
Importe de los microcréditos	870.00	654.000	698.309	376.512	4.398.821
Empresas creadas	92	85	82	74	485
Empleo creado	203	258	242	353	1.547
Ebt´s	14	12	10	9	56
Proyectos NEOTEC-CDTI	1	4	2	1	8
Indice de supervivencia empresarial empresas que participan en EMPRECAN	>90%				

INTRODUCCIÓN

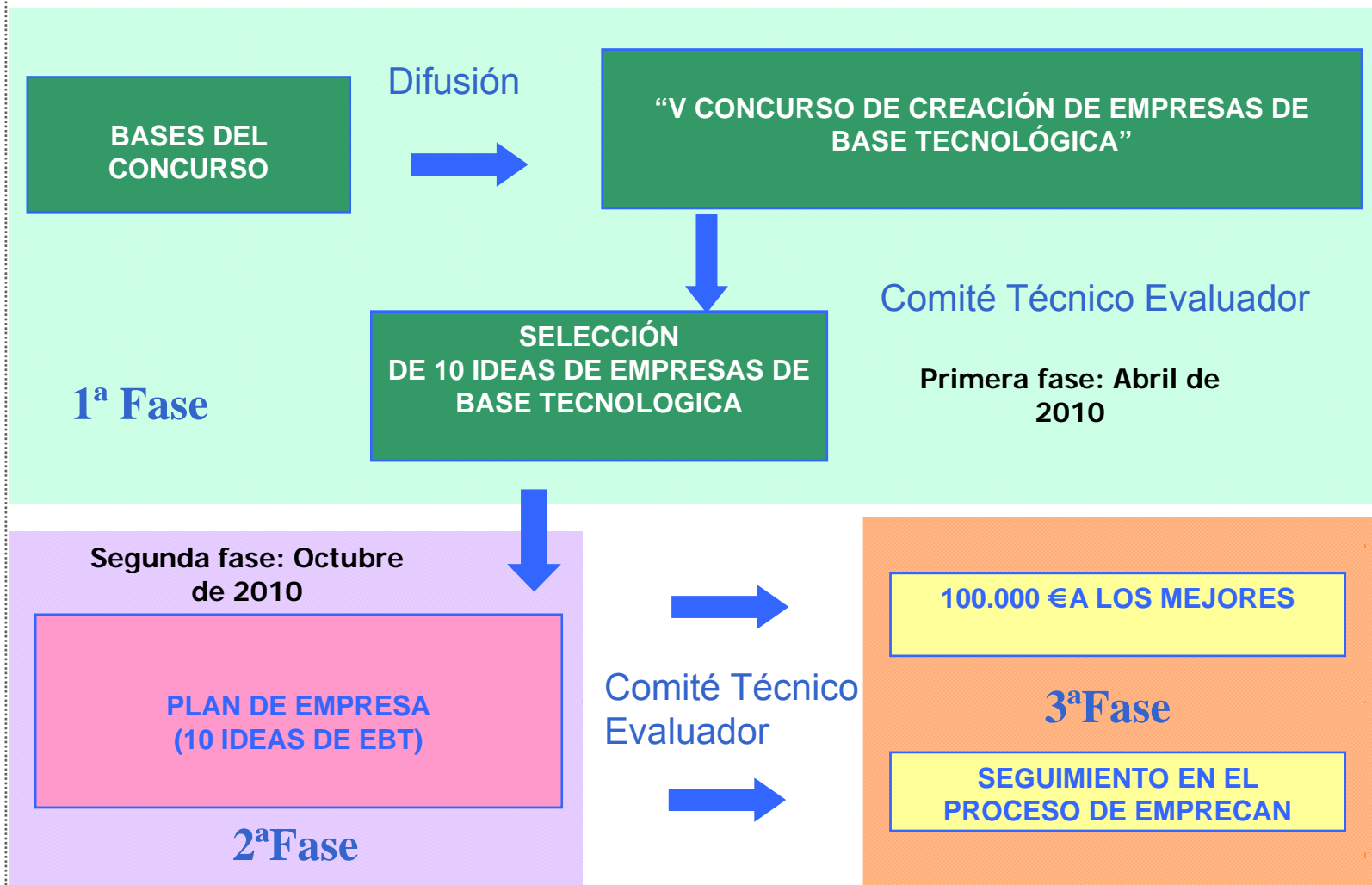
Indicadores de actividad



CONCURSO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA:



PROCESO DEL CONCURSO



Entrega de Premios: 3ª JORNADA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA. Noviembre 2010.

CRITERIOS DE VALORACIÓN

Primera fase del concurso:

- **Innovación y viabilidad** del proyecto.

Segunda fase del concurso:

- **Capacidad científica, tecnológica y empresarial** de los promotores.
- **Grado de innovación, desarrollo y diferenciación** del producto y/o servicio.
- **Viabilidad técnica, económica y financiera** del proyecto.
- **Conocimiento del mercado y la competencia.**
- **Volumen de empleo e inversiones** generadas.

COMITÉ TÉCNICO EVALUADOR

- **Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico del Gobierno de Cantabria**
- **Grupo SODERCAN**
- **Universidad de Cantabria**
- **Caja Cantabria**
- **Cámara de Comercio e Industria de Cantabria**
- **CEOE-CEPYME Cantabria**

PREMIOS

2ª Fase: Para las ideas seleccionadas:

- Análisis tecnológico y de oportunidad de mercado de las ideas presentadas.
- Apoyo y asesoramiento empresarial para llevar a la práctica el proyecto.
- Acceso a las líneas de asistencia técnica y financiera del programa general de creación de empresas EMPRECAN.

3ª Fase: PREMIOS: CREACIÓN DE EMPRESA.

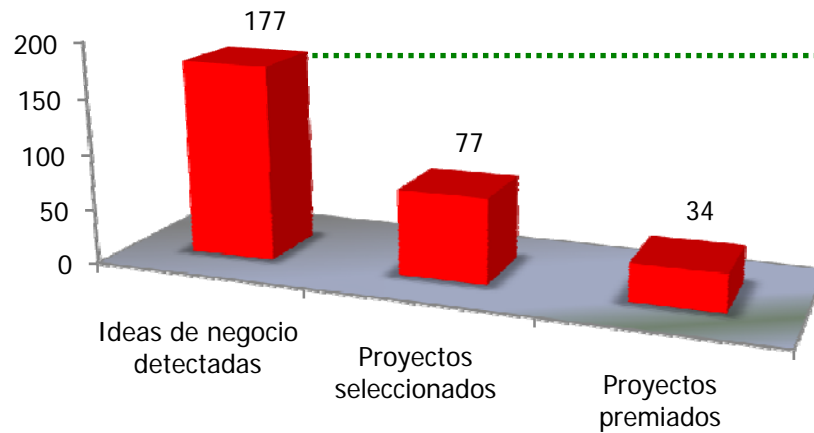
- Premios por un importe total de hasta 100.000€.
- Apoyo y asesoramiento empresarial para llevar a la práctica el proyecto.
- Acceso a las líneas de asistencia técnica y financiera del programa general de creación de empresas EMPRECAN. Diploma acreditativo.

RESULTADOS GENERALES PROYECTOS GANADORES



RESULTADOS GENERALES 2004-2009

Concurso Ebt's



98 empresas creadas

>50% procedentes del entorno de la UC

Índice de supervivencia superior al 93%

Sectores de actividad

AYUDAS DEL PROGRAMA DE CREACIÓN DE EMPRESAS (EMPRECAN) DEL GRUPO SODERCAN



PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

- **Línea 1.1. Asesoramiento técnico para la elaboración del Plan de Empresa.**

- **Línea 1.2. Programa de seguimiento individualizado**

- **Línea 1.3. Incorporación de personal técnico.**
 - Convenio Universidad de Cantabria

- **Línea 1.4. Implantación de planes operativos: Marketing y Ventas / Gestión económica**
 - Implantación del plan de acción comercial: 25 horas/empresa. (Min. 20 empresas/año)
 - Implantación del sistema de control interno y procesos: 25 horas/empresa (Min. 20 empresas/año)

PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Línea 1.5. Cooperación emprendedora.

- Marco de actuación para favorecer para las relaciones interempresariales.

Objetivos específicos

- **CONOCIMIENTO** - Facilitar la transferencia de información.
- **COLABORACIÓN** – Mayor conocimiento en los ámbitos de clientes, cobros, pagos, banca, recursos humanos, prevención de riesgos, proveedores, etc..
- **COOPERACIÓN** - Búsqueda de complementariedad tecnológica, productiva y comercial entre los cooperantes. Aumento de masa crítica.

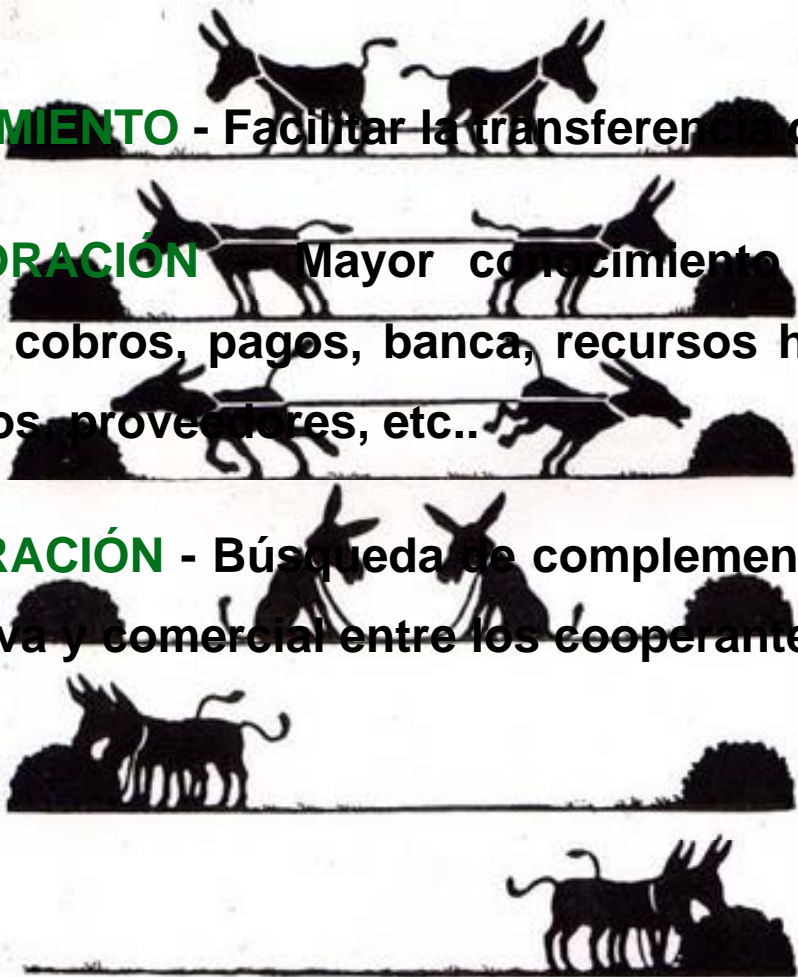


PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Origen y objetivos específicos



- **CONOCIMIENTO** - Facilitar la transferencia de información.
- **COLABORACIÓN** - Mayor conocimiento en los ámbitos de clientes, cobros, pagos, banca, recursos humanos, prevención de riesgos, proveedores, etc..
- **COOPERACIÓN** - Búsqueda de complementariedad tecnológica, productiva y comercial entre los cooperantes. Aumento de masa crítica.



PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

▪ Línea 1.6. Red de Business Angels

La Red Cántabra de *Business Angels* es un programa de SODERCAN que tiene por objeto acercar pequeñas y medianas empresas, nuevas o en fase de crecimiento, a inversores privados.

¿Qué entendemos por Business Angel?



- Personas con gran **experiencia empresarial** y que invierten, **experiencia y capital**, en **iniciativas nuevas** y en crecimiento.
- Son **inversores particulares** que aportan **directamente recursos propios en empresas nuevas**.
- Invierten en empresas con elevada capacidad de crecimiento. **Además supervisan, apoyan en la gestión.**



PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Diferentes orígenes de los inversores...

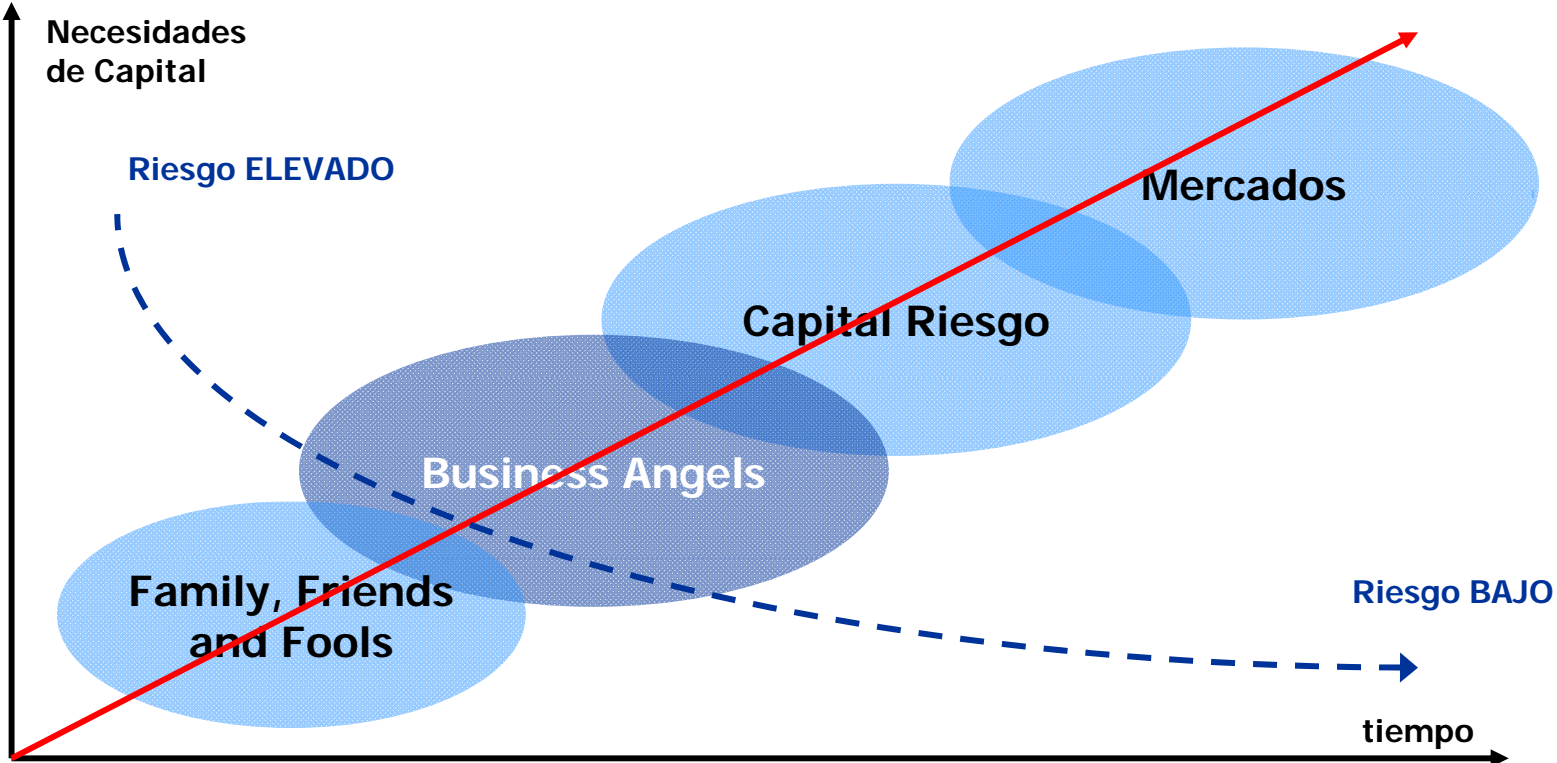
- **Empresarios** buscando la generación de sinergias.
- **Ejecutivos** que desean implicarse en la gestión de PYMEs
- **Empresarios** o ejecutivos **semi-retirados** que buscan nuevos proyectos.
- **Inversores** que buscan diversificar su cartera.

Características generales. Diferencias con el Capital Riesgo

- Sus decisiones de inversión **no siempre siguen criterios de rentabilidad puramente financiera.**
- Invierten en **zonas próximas** a su lugar de residencia.
- Invierten en **etapas tempranas** en la vida de una empresa.
- Suelen invertir **su propio dinero.**

PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

El espacio que la Red proyecta cubrir es:



Semilla

Start up

Crecimiento

Expansión

PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Principales Resultados

- Foros celebrados: **5**
- Proyectos presentados: **8**
- Operaciones cerradas: **2**
- Operaciones en negociación: **1**



- Potenciales Inversores contactados: **46**
- Interés manifiesto: **24**
- Participación activa: **15**

PROGRAMA 1. ASESORAMIENTO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010

Línea 1.7 Concurso para la creación de Empresas de Base Tecnológica.

Organiza:

GRUPO SODERCAN
EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA PLUS

GOBIERNO de CANTABRIA
COMISIÓN de ASesoría y ASesoría Tecnológica

IDH de Cantabria

jornada
Creación de Empresas
de Base Tecnológica
27 noviembre 2008

Colabora:

CAJA CANTABRIA

Cámara Cantabria

CECB * CEPYME Cantabria

UC Cantabria

Línea 1.8 Asesoramiento técnico para la elaboración del Plan de diversificación.

PROGRAMA 2. AYUDAS PARA LA CREACIÓN, CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS 2010.

- **Línea 2.1. Formación Especializada**
 - Hasta el 70% de coste.

- **Línea 2.2. Asistencia financiera para la creación y puesta en marcha.**
 - Gastos de constitución (hasta el 100%)
 - Gastos de primer establecimiento (hasta el 70%)
 - Activos fijos nuevos (hasta el 20%)

- **Línea 2.3. Programa de microcréditos 2010.**
 - Préstamos desde 5.000 a 25.000 euros por operación.
 - Periodo de carencia de 6 meses para el principal e intereses
 - Interés fijo del 3%.
 - Plazo de amortización de 5 años.

- **Línea 2.4. Implantación en viveros empresariales.**
 - Hasta el 50% de los costes de alquiler (1 año). Cemcam y CDTUC

PROGRAMA 3. AYUDAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS-CRECIMIENTO 2010

NOVEDAD

Línea 3.1. Elaboración de Planes de Mejora y Planes Estratégicos. Ayudas para la realización de planes de mejora que permitan incrementar la capacidad tecnológica y productiva de las empresas y en los que se efectúe una evaluación de los procedimientos de gestión, las capacidades y las necesidades de las empresas.

- Ayuda máxima total: 3.000 €
- Intensidad máxima de la ayuda: hasta el 50% del presupuesto total elegible.

Línea 3.2. Implantación de herramientas y técnicas de mejora de productividad y organización en las empresas. Ayudas para la implantación de herramientas y técnicas enfocadas a la mejora/ actualización/ modernización de procesos productivos y empresariales.

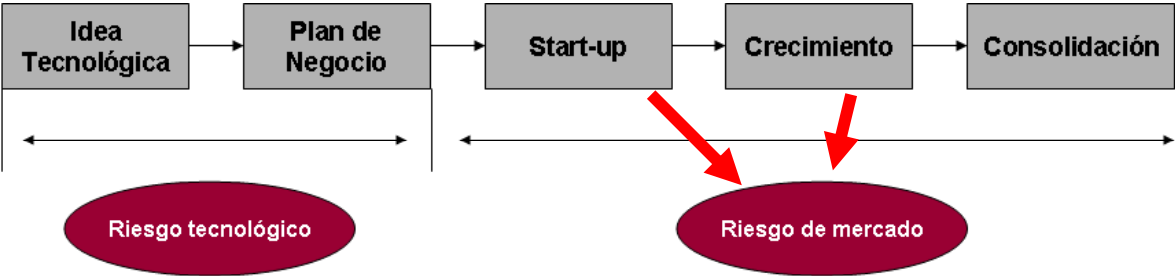
- Ayuda máxima total: 2.000 € para los costes externos de asesoría y servicios especializados y 3.000€ para el resto de costes de adquisición de herramientas TICy software.
- Intensidad máxima de la ayuda: hasta el 50% del presupuesto total elegible, excepto en el caso de herramientas TIC y software, que se sitúa en el 25%.

Línea 3.3. Planes de formación especializada. Ayudas orientadas a fomentar la capacitación técnica/tecnológica especializada de personal propio en áreas de interés para la empresa solicitante a través de enseñanza formal, específica e impartida por terceros.

- Ayuda máxima total: 3.000 €
- Intensidad máxima de la ayuda: hasta el 50% del presupuesto total elegible.

OTRAS ACTUACIONES

- Plan Estratégico de Crecimiento (EBT´s)



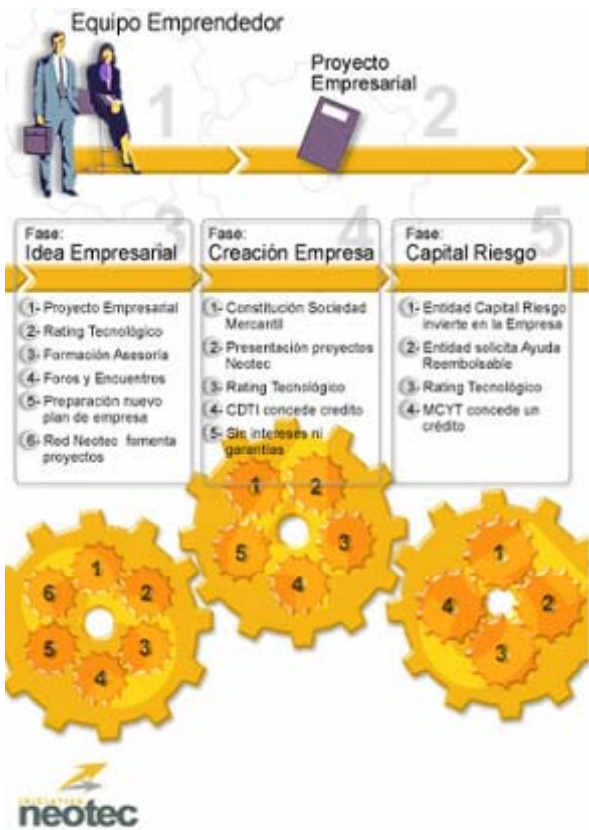
Las acciones a desarrollar en este programa están definidas en tres áreas de trabajo:

Fase 1: Auditoría de negocio. Análisis de la empresa y conocimiento de su entorno y de los agentes que componen su sector de actividad, con el objetivo de diagnosticar dónde está la empresa y dónde debería estar en el futuro.

Fase 2: Formulación del Plan Estratégico Individual. Las empresas contarán con un plan de acción para alcanzar la mejor situación competitiva posible abordando nuevos planteamientos estratégicos que posibiliten el crecimiento sostenido y controlado de la sociedad.

Fase 3: Implantación del Plan de refuerzo Estratégico. Seguimiento para conseguir una óptima implantación del plan de operaciones estratégicas definido en la fase 2

OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS



CDTI - NEOTEC:

Crédito "semilla" de hasta 300.000 €

- o Tipo de interés cero.
- o Sin garantías adicionales
- o No podrá superar el 70% del presupuesto total del proyecto.
- o La devolución del mismo será en cuotas anuales de hasta un 20% del cash-flow de la empresa cuando éste sea positivo.
- o **Exigencia: 30% de recursos propios.**

Nuevos programas, nuevas iniciativas

Colaboración con Fundación Marqués de Valdecilla- Ifimav



Ciencia
Sodercan y Valdecilla colaboran para detectar negocios en Ciencias de la Salud
 El consejero delegado Salvador Blanco y el gerente de la institución médica, Luis Carmelo Anchóriz suscriben un convenio marco

Madrid, 10 de octubre
 El Grupo Sodercan y la Fundación Marqués de Valdecilla (FMV), representada respectivamente por su consejero delegado, Salvador Blanco, y por su gerente, Luis Carmelo Anchóriz, suscriben un acuerdo de colaboración para el desarrollo del conocimiento y el desarrollo del sector productivo en torno a las Ciencias de la Salud de Cantabria. Así, según explican, la Fundación continúa potenciando la emergencia de innovación a través del Instituto de Formación e Investigación (IFI) y el Laboratorio de Investigación en Ciencias de la Salud (LICS), y el Grupo Sodercan se compromete a detectar negocios que sean susceptibles de generar productos, patentes o pequeñas empresas de alto valor añadido y apoyar su desarrollo a través del programa Emprecan, que dispone de más de 2 millones de euros al año. Destaca en este sentido que el convenio suscrito «pone en marcha y consolida la relación entre la Fundación y el Grupo, así como el ámbito de colaboración operante entre las ciudades de



Constitución de una comisión mixta para el seguimiento
 Para facilitar el cumplimiento del convenio, se constituirá una comisión mixta que tendrá la misión de realizar el seguimiento de las acciones emprendidas, y presentará, en su caso, recomendaciones, así como un informe anual de las actuaciones. Finalmente, el convenio deja abierta la posibilidad de firmar acuerdos específicos para cada programa de apoyo que haga posible el análisis de viabilidad y que podrá incluir apoyo técnico y económico del Grupo Sodercan a través del programa Emprecan Plus o del Programa de Empleo de Base Tecnológica (E+BT). El programa Emprecan Plus ha creado 305 nuevas empresas desde el año 2005, a las que hay que sumar otras 42 empresas de

- ▶ Desarrollo de actividades de difusión y formación para los Investigadores cántabros.
- ▶ Evaluación de ideas de negocio desarrolladas por investigadores del IFIMAV.
- ▶ Soporte técnico para los emprendedores del "IFIMAV" para la buena consecución del proyecto empresarial.

Nuevos programas, nuevas iniciativas

Colaboración con la Fundación Leonardo Torres-Quevedo



- ▶ Detección de iniciativas susceptibles de proyecto empresarial dentro de los Grupos de Investigación de la UC.
- ▶ Evaluación de ideas de negocio desarrolladas por investigadores de la UC.
- ▶ Soporte técnico para los emprendedores del CDTUC para la buena consecución del proyecto empresarial.
- ▶ Potenciación de la incubadora CDTUC

Nuevos programas, nuevas iniciativas

La importancia del Parque Científico Tecnológico



Otras actividades...



DIFUSIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

Enseñanza secundaria – FP

- Talleres de motivación emprendedora
- Seminarios sobre creación de empresas
- Material Didáctico-Lúdico“Emprende y gana”

Universidad de Cantabria

- Premios emprendedor universitario (6 ediciones)
- Programa de creación de Empresas de Base Tecnológica

Jóvenes y mujeres

- Escuela de la Juventud Emprendedora
- Feria de la Juventud (6 ediciones – más de 3.000 participantes)

Sociedad

- **DIA DEL EMPRENDEDOR. DIRECCIÓN GENERAL DE LA POLITICA DE LA PYME**
- ENCUENTRO DE EMPRENDEDORES DE CANTABRIA
- PREMIOS EUROPEOS DE EMPRESA. UNION EUROPEA
- Campañas en medios de comunicación, publicaciones.
- Entrevistas, ruedas de prensa, jornadas de presentación



Las diferentes portadas de las nuevas publicaciones

DIFUSIÓN Y SENSIBILIZACIÓN



- Actividades de conocimiento
- Talleres prácticos
- Seminarios de oportunidades de negocios
- Debates y plenarios
- Actividades de reconocimiento
- Exposición de productos y servicios.
- Servicios de asesoramiento
- Actividades lúdicas



DIFUSIÓN Y SENSIBILIZACIÓN



**PREMIO
EM-
PRENDE-
DOR XXI
2007**

El premio EmprendedorXXI, está promovido por “la Caixa” y la DGPYME con de la colaboración de la Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria. Su objetivo es fomentar el desarrollo de las empresas innovadoras de reciente creación.



Premios:

- ✓ Formación en la Universidad de Cambridge.
- ✓ Viaje a China para conocer de primera mano oportunidades de negocio
- ✓ Asesoría personalizada en comunicación corporativa.
- ✓ Acceso de forma preferente a los instrumentos financieros de capital riesgo de “la Caixa”.



Otras actividades

Jornadas
Creación y Promoción de Empresas



Febrero-Marzo 2008

Programa

- 10.00-10.15 hs. Recepción de asistentes
- 10.15-10.30 hs. Inauguración de la Jornada: SODERCAN - UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
- 10.30-10.45 hs. Instrumentos de apoyo en SODERCAN para la creación de empresas
 - Programa general de apoyo a la creación de empresas
 - Concurso para la creación de Empresas de Base Tecnológica
- 10.45-11.15 hs. Caso práctico 1
- 11.15-11.45 hs. Caso práctico 2
- 11.45-12.00 hs. Debate - Ruegos y Preguntas

Lugares de celebración

- 28 de febrero: Facultad de CC. Económicas y Empresariales
- 5 marzo: ETS de Ingenieros Industriales y de Telecomunicación
- 6 de marzo: Facultad de Ciencias

Organizan:




www.sodercan.com



CURSOS DE VERANO DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
CURSOS DE VERANO DE LAREDO

Curso LA.7.3

APRENDER A EMPRENDER: CÓMO CREAR TU PROPIA EMPRESA

Laredo del 11 al 14 de Agosto de 2008

6.- ALGUNOS EJEMPLOS EBTs



Algunos proyectos premiados...



Laboratorio Pepanpi ofrece servicios avanzados en el campo de la seguridad alimentaria y la consultoría higiénico-sanitaria.

Erzia Technologies proporciona productos de electrónica, comunicación y medida para comunicaciones por satélite, comunicaciones wireless / inalámbricas, sistemas de radiofrecuencia y microondas y sistemas espaciales.



Algunos proyectos premiados...

Silecmar: Investigación y Desarrollo de sistemas de Automatización para con el sector naval pesquero



Infitec desarrolla sistemas de etiquetado, marcaje y trazabilidad.

Algunos proyectos premiados...

Thunder Simulation España
Empresa especializada en la prestación de servicios de I+D en el área de la simulación para la formación de operadores



PREDICTIA Intelligent Data Solutions es un spin-off de la Universidad de Cantabria que tiene como objeto la investigación, desarrollo y comercialización de productos y servicios en el ámbito de la "minería de datos"

7.- ALGUNAS RECOMENDACIONES



Basado en la Experiencia del Emprendedor de Silicon Valley, Eduardo Cervantes

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Nadie gana solo *(Nobody wins alone)*

- Inversores necesitan emprendedores y viceversa.
- Emprendedores necesitan equipos para ejecutar.
- Inversores buscan equipos, no individuos.
- Engañar al equipo o a los inversores es pecado mortal.
- En el mundo de los start-ups no hay secretos.

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Se invierte en el equipo, no en la idea *(Invest in the team)*

- Tecnología es un negocio de ideas, sólo las personas tienen ideas.
- El equipo no se puede dar el lujo de aprender en el trabajo.
- Todas las decisiones clave se hacen en equipo.
- Emprendedor, gestores e inversores necesitan buena química.
- Honestidad e inteligencia emocional son clave.
- Todos tienen que contribuir a la ejecución (incluyendo inversores).

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Simple...pero muy simple

(KISS – Keep it simple, stupid)

- Mientras más simple la idea, mejor.
- La simplicidad requiere enfoque.
- Menos complejidad, más fácil de ejecutar, menos riesgo.
- Si no lo puede explicar en 10 segundos, mejor no se meta.
- Un producto o servicio para empezar.
- Que el cliente pregunte: por qué no se me ocurrió a mi?

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Planifique su trabajo, trabaje su plan *(Plan your work, work your plan)*

- El plan de negocio forzará a pensar todos los ángulos del negocio.
- Escribir el plan ayuda a ver si la idea es buena.
- Hacer el pronóstico financiero provee un buen “smell test”.
- El Microsoft Excel aguanta todo, mantenga los pies en la tierra.
- Enseñe el plan a quien pueda aconsejarle, mientras más, mejor.

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Buenas ideas contra Grandes ideas (*Good Ideas versus Big Ideas*)

- Buenas ideas seducen, grandes ideas enriquecen.
- Cuesta lo mismo empezar la una que la otra.
- Detrás de toda frustración hay una buena idea. Incidencia es clave.
- Investigación, investigación, investigación.



SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Invierta en emprendedores fallidos (*Fund the flunkies*)

- Si no ha fallado, no se ha arriesgado.
- Si no ha fallado, no ha aprendido.
- Si no ha fallado, no ha demostrado su espíritu empresarial.
- Si ha fallado, dígaselo al mundo! Pero diga lo que aprendió.
- Si el emprendedor sigue fallando con la misma idea, no invierta.

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Dinero en efectivo es lo primero (*Cash is king*)

- Llegue a rentabilidad lo más pronto posible.
- Gaste cada euro como si fuera su último euro.
- Los beneficios le proporcionan opciones, el cielo es el límite.
- Valuaciones sobre ventas son fantasías.
- La gente compra cash-flow.



SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Sobreviviendo el ciclo de ventas (*Surviving the sales cycle*)

- La mitad de los start-ups fallan por no sobrevivir este ciclo.
- Aquí el secreto es la velocidad. Cada día cuesta dinero.
- De camino a robar el banco, deténgase a robar la gasolinera.
- Considere en su plan que la primera venta tardará 18 meses.
- Los proyectos piloto gratis tienen mucho riesgo. Cobre.
- Sí: fantástico. No: OK. Tal Vez: Fatal.
- No = ahora no. No se rinda.

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Empiece con el objetivo final en mente *(Start with the end in mind)*

- Objetivos claros, amistades largas.
- Emprendedores, gestores e inversores de acuerdo en el objetivo.
- Si es vender la compañía, construya con el comprador en mente.
- Si es la bolsa, construya con las finanzas en mente.
- Si es una gran empresa, construya con el largo plazo en mente.

SILICON VALLEY TOP 10 LESSONS

Si se siente como un empleo, no lo haga!

(If it feels like work, don't do it!)

- Los start-ups son proyectos, no empleos.
- Se tiene que sentir como una pasión.
- Advierta a su familia que usted será monotema por varios años.
- Su equipo de gestión es su nueva familia.
- Si el equipo no se ríe a diario, fallará.
- Si el equipo no se llama a todas horas, es mal equipo.
- Diviértase! estas cosas se hacen pocas veces en la vida.

¡Muchas gracias por su atención!

**Mas información:
www.gruposodercan.es**