

Nos interesa su opinión

Hoy en día, la mayoría de las empresas europeas son PYMEs, de las cuales más del 95% son microempresas. Dado que la competitividad de las empresas y su capacidad de supervivencia dependen de su tamaño y capacidad de internacionalización, ITAINNOVA, CEEI Aragón, CEEI Crescendo y CUTP han puesto en marcha un proyecto que pretende mejorar estos aspectos mediante el desarrollo de una metodología de aceleración transfronteriza para nuevas empresas (start-ups).

El proyecto ACELE-StartUps ha sido cofinanciado al 65% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del Programa Interreg V-A España-Andorra (POCTEFA 2014-2020). El objetivo del POCTEFA es reforzar la integración económica y social de la zona fronteriza España-Andorra. Su ayuda se concentra en el desarrollo de actividades económicas, sociales y medioambientales transfronterizas a través de estrategias conjuntas a favor del desarrollo territorial sostenible.

Esta metodología, entendida como un conjunto de instrumentos, pretende ayudar a las jóvenes empresas tecnológicas del área POCTEFA a innovar, crecer en tamaño e internacionalizarse, con el objetivo último de mejorar su tasa de supervivencia y su competitividad.

Para alcanzar este objetivo y definir los instrumentos más adecuados que conformen la metodología, hemos preparado varios grupos de preguntas, para que nos diga cuáles serían interesantes para su empresa (en cuanto al crecimiento y la internacionalización) y de qué manera le gustaría acceder a ellas.

Además, con el fin de promover los contactos entre las empresas, los datos y la información de su empresa se publicarán en la página web del proyecto (no sin previo aviso, por supuesto).

Si echa en falta algún dato o tema, por favor, inclúyala al final, en la sección "Otros". En caso de preguntas/comentarios/dudas, no dude en ponerse en contacto con cualquiera de los socios.

Información general sobre la empresa

Nombre de la empresa

Persona de contacto (nombre y cargo)

Año de creación

Dirección

Teléfono

@

Página web

Número de empleados

Principales actividades

Experiencia internacional S/N

En caso de respuesta afirmativa, ¿qué tipo de experiencia?

- ferias o conferencias internacionales
 acuerdos de cooperación o comerciales con empresas extranjeras
 Otros: _____

En caso de respuesta negativa, ¿está interesado en expandir sus actividades fuera de España?

¿Cuál es su facturación del último año?

- <100.000€
 Entre 100.000€ y 500.000€
 > 500.000€

Análisis de negocio

El uso de herramientas de gestión empresarial es un punto clave para que las empresas conozcan mejor su negocio y fomenten su crecimiento.

X- ¿Estaría interesado en un servicio...

...que le ayudara a mejorar su plan de negocio?

- No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...que le ayudara a mejorar el plan económico/financiero de su empresa?

- No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Estaría interesado en un servicio que le ayudara a crear nuevas ideas de modelo de negocio para su empresa?

- No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Tiene identificados los elementos clave, debilidades y fortalezas de su empresa? (s/n)

En caso negativo, ¿le gustaría tener apoyo para identificar...

proveedores clave?

nuevos canales de distribución? otros socios clave (tecnológicos, comerciales, financieros...)?

clientes objetivo? recursos clave que puedan obtenerse de sus socios?

fuentes de ingresos?

X- ¿Le gustaría tener un servicio que le ayudara a identificar y cuantificar los riesgos de su empresa?

- No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Estrategia financiera

El uso de modelos financieros podría ayudar a las nuevas empresas a valorar su negocio y mejorar su rendimiento. De esta manera, las empresas pueden planificar proyectos y nuevas iniciativas, tomar decisiones empresariales acertadas y reducir costos, entre otras ventajas.

En caso de que ya haya presentado algún balance anual, ¿le gustaría tener un modelo financiero que le ayudara a tomar decisiones empresariales?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Le gustaría incrementar su conocimiento de...?

tablas dinámicas? herramientas avanzadas de las hojas de cálculo?
 gestión de tesorería? declaraciones financieras?
 Otros? (especifique)

Marketing y actividades comerciales

Las actividades comerciales son una parte importante de una empresa. El uso del análisis avanzado podría ayudar a las start-ups a conocer mejor a sus clientes y mejorar sus ventas, pero también necesitan desarrollar habilidades de comunicación; no sólo para ayudarles a vender sus productos/actividades sino también para mejorar el proceso de recaudación de fondos.

X- ¿Estaría interesado en un servicio que le ayudara a...

...identificar los segmentos de su clientela?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...conocer los productos/servicios que ofrecen sus competidores?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...definir/mejorar su estrategia competitiva?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...establecer claramente la forma de crear valor para cada uno de los segmentos de sus clientes?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Le gustaría participar en actividades de “networking”? (s/n)

X- ¿Estaría interesado en mejorar...

...sus habilidades comunicativas?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...su estrategia de venta?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Gestión de la innovación

La gestión de la innovación es un aspecto muy importante para aquellas empresas que desean crecer e internacionalizarse. Para las empresas de base tecnológica, es un factor clave que debe ser incluido en sus planes estratégicos así como en su misión y visión.

Cualquier empresa debe realizar un análisis de sus procesos actuales de gestión de la innovación, desarrollar un proceso de 'benchmarking' y desarrollar una estrategia de gestión de la innovación. Este proceso requiere la implicación de la alta dirección de la empresa y de los principales responsables en las diferentes áreas estratégicas.

X- ¿Está interesado en mejorar la gestión de la innovación en su empresa y en desarrollar una estrategia de gestión de la innovación?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Estaría interesado en asistir a cursos generales y teóricos relacionados con este tema?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Estaría interesado en participar en un proceso práctico, incluyendo a la dirección de la empresa, para analizar las actual situación de la misma en lo relativo a la gestión de la innovación y que diera como resultado un plan de acción que mejorase dicha gestión?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Búsqueda de oportunidades de cooperación

En un mundo globalizado, internacionalizarse no es sólo una opción sino un deber para sobrevivir y crecer. Este deber suele implicar el establecimiento de nuevos acuerdos con empresas y organizaciones de fuera de nuestro país, así como la búsqueda del socio adecuado con el que colaborar, que cumpla con nuestros requisitos y necesidades.

Desde este punto de vista, nos gustaría conocer su nivel de interés en un servicio que ayude a su empresa a buscar socios relevantes y adecuados, con el fin de establecer fructíferas relaciones de cooperación.

X – Actualmente, ¿cuáles son los principales mercados de su empresa? (por favor, incluya el porcentaje aproximado)

Local – __%
 Regional – __%
 Nacional – __%
 Internacional __%

X – En caso de querer aumentar su cuota internacional, ¿estaría interesado en un servicio...

...de apoyo a la asistencia a ferias internacionales?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...de organización de misiones internacionales?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...que le ayudase a buscar distribuidores locales en el extranjero?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...que le ayudase a convertirse en un distribuidor de empresas extranjeras?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...de búsqueda de acuerdos/alianzas con empresas extranjeras?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

...de búsqueda de alianzas con grandes empresas que trabajen en el extranjero?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Si tiene cualquier otra sugerencia, no dude en indicárnosla:

X – ¿ha utilizado un servicio de establecimiento de relaciones empresariales? (s/n)
¿Le gustaría tener uno disponible a nivel internacional?

X – Uno de los objetivos del proyecto es la promoción de contactos entre empresas francesas y españolas de la zona transfronteriza. ¿Le gustaría participar en eventos internacionales con este objetivo?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Apoyo en la participación en programas públicos de financiación de la I+D+i

Existen muchos instrumentos y programas para la financiación pública competitiva de la I+D+i, a nivel regional, nacional y europeo, con características y requisitos muy diferentes.

Para tener éxito en la participación en estos programas es importante conocer en detalle cada instrumento, analizar la actividad innovadora de la empresa y planificar la preparación de propuestas, tanto estratégica como operativamente.

Con el objetivo de identificar qué contenidos y metodologías pueden ser más interesantes y de mayor valor para las Start-ups, nos gustaría conocer su nivel de interés en los siguientes temas:

Información general

- Programas de financiación de proyectos de I+D+i y sus características generales
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Incentivos fiscales para actividades de I+D+i
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Estrategia

- Identificación de ideas, estrategias de priorización of las más prometedoras/viables, evaluación de sus posibilidades comerciales
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Planificación estratégica y operativa de las propuestas de I+D+i
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Formación

- Preparación de propuestas de I+D+i: Coordinación de solicitudes, definición del consorcio, escritura de propuestas y seguimiento de propuestas enviadas.
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Impacto y explotación de resultados de proyectos de I+D+i.
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Actividades de difusión y comunicación en proyectos de I+D+i.
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Gestión de proyectos de I+D+i: (Organización, comunicación y administración; Justificaciones y gestión financiera; Gestión de riesgos y calidad; gestión de IP y cumplimiento de aspectos legales.
 No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Herramientas

- Eventos de información general

- No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Sesiones teóricas (abiertas, con participación limitada)

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
 - Talleres prácticos (abiertos, con participación limitada)

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
 - Servicio de atención y resolución de preguntas y dudas

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
 - Apoyo individual en las propuestas

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
 - Otros (Aclarar):
-

Mentorizaje y “coaching” personalizado

Las empresas más jóvenes suelen tener una idea muy clara del producto o servicio que desean ofrecer a sus clientes. Y por lo general tienen un excelente potencial para un crecimiento rápido en plazos muy cortos. Cuando esto sucede, vemos que muchos tienen problemas para enfrentar este alto y rápido crecimiento, ya que no están bien preparados para aumentar sus equipos, desarrollar una estrategia a largo plazo, crear una visión/misión común entre su personal, tratar con socios potenciales, involucrar a distribuidores internacionales, etc.

Una manera muy exitosa de superar este problema es a través de servicios de “coaching” personalizados proporcionados por “coaches” altamente experimentados. Este servicio de “coaching” está dirigido a la alta dirección y personal clave de la empresa en diferentes áreas, donde se combina el conocimiento de la empresa en su sector de actividad y la experiencia del coach en áreas específicas para obtener el máximo beneficio para la empresa.

X- ¿Estaría usted interesado en recibir servicios de “coaching”/mentorizaje relacionados con:

- Organización? Los principales retos están relacionados con cómo la organización debe adaptarse al crecimiento futuro, desarrollar la estrategia, estructura, cultura y liderazgo de la empresa, etc.

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Negocio? Los principales retos están relacionados con el propio negocio, qué es el producto/servicio, cómo entregarlo, conocer el mercado, conocer a la competencia, aspectos clave para el éxito de la empresa, etc.

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho
- Cooperación? Los principales retos están relacionados con el establecimiento de acuerdos de cooperación con proveedores, distribuidores, clientes, fabricantes, etc.

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Propiedad intelectual

Hoy en día, con el advenimiento de Internet y la globalización, la cuestión de la propiedad intelectual es cada vez más importante. Surgen nuevos temas, en particular sobre la protección de algoritmos e innovaciones.

Podríamos ayudar a las nuevas empresas con asesoramiento jurídico y vigilancia tecnológica.

X- ¿Cree que los problemas de derechos de propiedad intelectual pueden afectar a sus productos/empresa? (S/N)

X- ¿Desea más información sobre cómo afecta la PI a su sector?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Le gustaría tener información legal en lo relacionado con este tema?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

Desarrollo tecnológico

Muchas empresas de nueva creación no ponen su producto o servicio en el mercado. La probabilidad de fracaso aumenta si el producto o servicio es tecnológico: por ejemplo, si se trata de un servicio innovador basado en las tecnologías de la información y la comunicación o de un diseño de producto en el que intervienen tecnologías integradas de mecatrónica/TIC. Estas empresas de base tecnológica, cuando están empezando, normalmente tienen pocos recursos, tanto humanos como financieros. Es habitual que los objetivos tecnológicos no estén bien cubiertos. A veces, el CEO o el CTO son jóvenes con poca experiencia laboral real. Además, el desarrollo de un producto o servicio es una tarea trans-disciplinar de diversos profesionales. Los nuevos productos de consumo (pruebas de la etiqueta CE) son costosos y complejos.

Enfrentar estos retos sin técnicos experimentados en desarrollo tecnológico no es óptimo. Tampoco lo es no utilizar metodologías ágiles que permitan construir de forma incremental y validar con los usuarios los diferentes prototipos de preventa. En el proceso también es necesario capturar datos y tener sentido para poder mejorar las decisiones que producen resultados efectivos. Esta es una fase clave del proceso de emprendimiento, ya que potencia la tracción de la puesta en marcha con garantía.

X- ¿Le interesaría obtener métricas de su producto/servicio para presentarlos a inversores de capital?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el desarrollo de su producto o servicio?

- Nada
- $\leq 6000\text{€}$
- $6000 <= X <= 12000\text{€}$
- $12000\text{€} <= X <= 24000\text{€}$
- El dinero no es un problema

X- ¿Le gustaría contratar los mejores profesionales tecnológicos (mejor ratio compromiso/salario) para su empresa?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

X- ¿Le gustaría co-crear su MPV (mínimo producto viable) junto a otras start-ups con un centro de investigación experimentado y de Buena reputación?

No, en absoluto Poco En alguna medida Mucho

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de Protección de Datos de Carácter Personal, el INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ARAGÓN le informa que los datos recabados a lo largo de todo el desarrollo de este Proyecto serán utilizados con la finalidad de gestionar el desarrollo del Proyecto y realizar las tareas y fines relacionados con él, tales como: comunicación, difusión, publicación externa, justificación, compartición, etc.



La base jurídica del tratamiento es el interés legítimo del INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ARAGÓN en desarrollar Proyectos que fomenten la innovación tecnológica y la competitividad.

Los datos serán conservados durante los años necesarios para cumplir con las obligaciones legales derivadas del tratamiento, como son la necesidad de justificación de proyectos de financiación pública competitiva.

En su virtud, se autoriza al INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ARAGÓN al tratamiento de los datos facilitados por la entidad o empresa a lo largo del desarrollo del Proyecto para las finalidades expuestas.

Puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, oposición, supresión y limitación del tratamiento, sobre sus datos personales, pudiendo ejercerlos ante el responsable del tratamiento, en la siguiente dirección de acceso: INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ARAGÓN, A/A: Responsable de Seguridad, Calle María de Luna 7-8, 50018 Zaragoza o en lopd-ita@ita.es. Igualmente tiene la posibilidad de presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos si considera que el tratamiento de sus datos no está siendo adecuado.