

## **METODOLOGÍA COMÚN** **PARA MEJORAR LA PROFESIONALIZACIÓN DE EMPRESAS** **MEDIANTE LA ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL**

### **1. ANTECEDENTES, OBJETIVOS Y MARCO.**

El objetivo del [proyecto Links up](#), cofinanciado por el Programa Interreg Sudoe, consiste en la estimulación del crecimiento y la mejora de la competitividad de las start-ups del espacio SUDOEE, a través de un proceso de aceleración configurado en tres ejes principales:

1. La mejora del acceso a la financiación
2. La mejora de la conexión de los productos de las start-ups con el mercado
3. La mejora de la profesionalización de las empresas a través de la sectorialización

En el marco de tercer eje se detectó la necesidad de crear una metodología común que facilitara tanto en el crecimiento de las start-ups en sus regiones de origen del espacio del Sudoeste Europeo, como su internacionalización a través de la prospección de nuevos mercados e incluso su establecimiento en otras regiones. Todo ello focalizando los esfuerzos en empresas especializadas en los sectores TIC-Turismo y TIC-Salud, ámbitos preferentes y comunes a todo el espacio geográfico y plasmados en diferentes Planes Estratégicos regionales o multiregionales.

Así pues, la metodología descrita en este documento, se centra en el acompañamiento y acogida de start-ups, especializadas en TIC-Turismo o TIC-Salud, con el objetivo de conseguir un “aterrizaje suave” en dicho ecosistema desconocido, facilitando su entrada y apertura al mercado sectorial y garantizando el éxito de su inversión mediante el asesoramiento de expertos locales.

El rango de servicios incluidos en este tipo de programas va desde el apoyo en la eliminación de trabas burocráticas hasta el suministro de información general, pasando por servicios de consultoría técnica y especializada para la puesta en marcha del negocio en el ámbito local del lugar de acogida.

De este modo, las start-ups pueden disfrutar de una estancia en una de las regiones participantes con el fin de realizar una prospectiva in-situ del mercado y ecosistema receptor, mediante la cual analizar la conveniencia de expandir internacionalmente su actividad, e incluso establecer sedes en uno o varios territorios de acogida.

Las **entidades de acogida** que participan en el Programa son las siguientes:

- GECT Pyrenees-Mediterranée (GECT) en Francia
- Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia (FBit) en España
- Agencia para la Competitividad de la Empresa (ACCIÓ) en España
- Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior (CIEIB-BIC) en Portugal
- Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia (FUERM) en España
- Castres-Mazamet Technopole (CMT) en Francia

La información general de cada una de estas entidades, como la descripción de su actividad, datos relevantes, información de contacto etc., se puede consultar en el Anexo I del presente documento.

## 2. REQUISITOS DE ACCESO

Las empresas que quieran acceder al Programa de profesionalización de Links Up han de cumplir los siguientes requisitos para poder ser incluidas en el proceso de admisión:

1. **Años de actividad.** Las empresas deben ser start-ups, entendidas en este contexto como empresas jóvenes, con menos de 8 años de recorrido, que aportan tecnología o innovación disruptiva y que presentan un alto potencial de crecimiento.
2. **Sector de actividad.** La empresa debe trabajar en alguno de los siguientes ámbitos recogidos en las Estrategias de desarrollo económico regionales, las Estrategias de Especialización Inteligente de cada una de las regiones participantes o la Estrategia Euroregional, dentro del sector tecnológico:
  - TIC-turismo
  - TIC-salud
3. **Ámbito regional** de actividad en origen:
  - Occitanie en Francia
  - Catalunya, Illes Balears y Murcia en España
  - Beira en Portugal
4. **Mercado potencial:** la empresa ha de tener la intención de trabajar en las regiones participantes del espacio del Sudoeste europeo mencionadas en el punto anterior.
5. **Nivel de innovación** del proyecto empresarial. El producto que quiere comercializar la start-up en la región de destino ha de ser innovador, aunque se puede encontrar en alguna de las siguientes fases:

- Con modelo de negocio definido
- Con modelo de negocio definido y fácilmente escalable

6. **Tracción y escalabilidad.** El nivel de ventas de la empresa debe haber alcanzado alguna de las siguientes etapas:

- Ventas recurrentes
- Ventas en fase de escalabilidad

7. **Habilidades lingüísticas.** Algún miembro del equipo ha de disponer de un buen nivel de inglés hablado o del idioma de la región de destino.

### 3. CONFIGURACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL SERVICIO

El rango de los servicios ofrecidos por parte de las entidades de acogida, a través de medios propios o a través de colaboraciones con otras entidades locales, se especifican a continuación:

#### 1. Logística y equipamiento

- Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local.
- Gestión del alojamiento.
- Habilitación de puesto físico de trabajo.
- Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil
- Asignación de dirección, línea de teléfono, fax y correo electrónico.
- Acceso a internet, impresora y fotocopidora
- Uso de salas de reuniones

#### 2. Asesoramiento general

- Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal.
- Reunión inicial (1-2h) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico.
- Reunión inicial (1-2h) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región.
- Pack de bienvenida Softlanding: estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor.

### 3. Desarrollo de negocio y actividades en red

- Acceso al ecosistema regional. Establecer un mínimo de cinco reuniones con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales.
- Asesoramiento especializado experto (mínimo de dos reuniones) de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Temáticas incluidas cuestiones jurídicas, propiedad intelectual, impuestos y contabilidad, incentivos fiscales, recursos humanos, etc, específicos para la región.

### 4. Información específica y servicios de apoyo

- Servicios de traducción
- Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado.
- Asistencia en el reclutamiento de personal calificado
- Acceso a financiación y potenciales inversores
- Soporte en el cumplimiento de la legislación vigente.
- Ayuda en materia legislativa de importación y exportación
- Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual o/y solicitud de patentes.
- Fomento de la participación en ferias comerciales
- Asistencia para la inscripción como residente en otro país u obtención de permiso de residencia, según proceda.
- Incentivos para empresas de alto impacto.

También se pueden ofrecer los siguientes servicios bajo demanda de las start-ups interesadas:

- Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir.

- Aprendizaje del idioma
- Inmersión en la cultura local

En el anexo II se pueden consultar los servicios concretos que ofrece cada una de las entidades de acogida.

#### 4. SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN

Las empresas que quieran participar en el Programa de Profesionalización de Links Up deberán contactar con las entidades de acogida, a través de los canales descritos en sus respectivas fichas incluidas en el Anexo I.




## ANEXO I

# CARACTERÍSTICAS DE LAS ENTIDADES DE ACOGIDA




## Euroregion GECT Pyrénées – Méditerranée

| Organización, dirección y página web   | Presentación General  | Datos relevantes (compañías, personal, resultados)   | Industrias |             |       |
|--|---|--|------------|-------------|-------|
|  |   |  | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros |
| <p><b>GECT</b><br/>           Centre del Món, 35<br/>           Boulevard Saint-Assiscle<br/>           66000 Perpignan<br/> <a href="http://www.euroregio.eu">www.euroregio.eu</a></p>  <p>Euroregió Pirineus Mediterrània<br/>           Eurorégion Pyrénées-Méditerranée<br/>           Euroregion Pirineos Mediterráneo</p> | <p>La Euroregión Pirineos-Mediterráneo, coordinadora del proyecto LINK UP, es un proyecto político de cooperación entre Cataluña, las Islas Baleares y Occitania. Trabajamos a través de comisiones temáticas con los representantes políticos y técnicos de las tres regiones y, en el caso de la Comisión de Innovación, también trabajamos con las agencias de innovación (con las que ya hemos participado en un proyecto anterior de Interreg SUDOE llamado Creamed).</p> <p>En 2014, la Euroregión ha elaborado la Estrategia de Innovación Euroregional, que define dos objetivos operativos destinados a crear condiciones que favorezcan el desarrollo de un ecosistema de innovación Euroregional:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fomentar el conocimiento compartido a través de la participación en encuentros comerciales y empresariales con las PYMEs.</li> <li>Lanzar acciones piloto con la convocatoria de expresiones de interés «INNOVACIÓN EN LA EUROREGIÓN MEDITERRÁNEA DE LOS PIRINEOS»; PARA APOYO A LA IMPLANTACIÓN DE PROYECTOS EUROREGIONALES EN LOS SECTORES TIC-SALUD, AGUA Y AGRÍCOLA (AMI 2015).</li> </ul> <p>Además de estas acciones puntuales, somos el único socio que no trabaja directamente con las empresas y por ello, a la hora de seleccionar las empresas participantes, hemos contactado con las agencias de innovación y desarrollo económico de Occitania para que nos ayuden en este tipo de tareas relevantes.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>8 empleados</li> <li>27 compañías asesoradas por año</li> </ul> | ✓          | ✓           |       |

## Euroregion GECT Pyrénées – Méditerranée

| Contacto principal  | Biografía   | Contactos adicionales  |
|---|---|--|
| <p><b>Tanit Mir</b><br/>           Técnica de Proyectos de Innovación<br/> <b>tanit.mirpamies@euroregio.eu</b><br/>           Tel: +33 448 22 22 34<br/>           Cell: +33 631 88 90 64</p> | <p>Tanit Mir es licenciada en Periodismo y tiene un Máster en Estudios Europeos e Internacionales especializado en Cooperación transfronteriza europea. Además, tiene un postgrado en Resolución de conflictos y una especialización en Promoción de la innovación empresarial.</p> <p>Tanit ha trabajado como consultora en agricultura, energía, salud y cultura en representación del Govern de les Illes Balears en Bruselas. También ha trabajado como técnica de proyectos en el clúster de Biotecnología y Biomedicina de las Islas Baleares y durante este periodo ha coordinado un proyecto financiado por el programa COSME. En la actualidad, es la responsable de proyectos de innovación en la Euroregión Pirineos-Mediterráneo, donde trabaja en dos proyectos europeos, uno como socia y otro como coordinadora.</p> | <p><b>Eva Rivera</b><br/>           Técnica de Proyecto de Desarrollo sostenible y turismo<br/> <b>projets@euroregio-epm.eu</b><br/>           Tel. +33 448 22 22 34<br/>           Cell: +33 630 98 73 44</p> |



## Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia

| Organización, dirección y página web   | Presentación General  | Datos relevantes (compañías, personal, resultados)   | Industrias |             |       |
|--|---|--|------------|-------------|-------|
|  |   |  | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros |
| <p><b>Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia</b><br/>           Centre Empresarial Son Espanyol, Carrer Laura Bassi, 07121, Palma, Illes Balears<br/> <a href="http://www.fundaciobit.org">www.fundaciobit.org</a></p>  | <p>Fundació Bit, Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia, como organización sin ánimo de lucro dependiente del Govern de les Illes Balears, es la entidad directamente involucrada en la implementación de las políticas y estrategias públicas de innovación y desarrollo tecnológico, y otras acciones relacionadas con la ciencia y la innovación en las Illes Balears.</p> <p>En este sentido, la Fundació Bit ofrece diferentes servicios a las empresas de las Illes Balears, desde el apoyo a la innovación, con servicios como capacitación especializada, participación en procesos legislativos y mejora del proceso de innovación; hasta la colaboración empresarial, a través del fomento de la cooperación tecnológica, cooperación comercial y desarrollo del proyectos europeos de I+D+i; pasando por servicios de asesoramiento, como los relacionados con el marco normativo del Mercado Único, financiación, internacionalización, propiedad intelectual i standars.</p> <p>Además, la Fundació Bit gestiona la incubadora de empresas de base tecnológica del ParcBit, ofreciendo a los emprendedores de las Illes Balears los siguientes servicios: definición y validación del modelo de negocio, elaboración del plan de empresa, apoyo en foros de inversión y concursos, captación de talento, etc...</p> <p>La entidad se ubica en Mallorca, pero sus actividades también están dirigidas a los emprendedores y empresas de todo el archipiélago balear, a través de su sede en Menorca y otras actividades descentralizadas en el resto de islas y la colaboración de agentes locales.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1</b> responsable de apoyo a empresas</li> <li>• <b>266</b> empleados</li> <li>• <b>190</b> compañías asesoradas por año</li> <li>• <b>35</b> compañías alojadas por año</li> <li>• <b>47%</b> supervivencia después de 3 años</li> <li>• <b>41%</b> supervivencia después de 3 años</li> <li>• <b>3</b> puestos de trabajo a jornada completa creados por empresa</li> <li>• <b>87</b> compañías interesadas en desarrollo internacional</li> </ul> | ✓          | ✓           | ICT   |

## Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia

| Contacto principal   | Biografía  | Contactos adicionales   |
|--|--|---|
| <p><b>Immaculada Salamanca</b><br/>           Área Proyectos y Comunicación I+D+i<br/>           Coordinadora<br/> <b>europeanprojects@fundaciobit.org</b><br/>           Tel: +34 971 784 940</p> | <p>Immaculada es licenciada en Documentación y postgraduada en Turismo.</p> <p>Es la Coordinadora del Área de Proyectos y Comunicación I+D+i en la Fundació Bit, con más de 20 años de experiencia profesional dirigiendo proyectos de innovación y TIC, y también evaluando y asesorando a PIMEs en la presentación de propuestas de Programas Nacionales y Europeos de I+D y otras áreas de negocio como acceso a financiación, derechos de propiedad intelectual, internacionalización, mejora de las capacidades de gestión de la innovación...</p> <p>Además, cuenta con experiencia ofreciendo apoyo técnico en proyectos de innovación del gobierno regional y asesorando en políticas de emprendimiento y clusterización y la provisión de soporte en la gestión de Fondos Estructurales de la Unión Europea.</p> <p>También tiene experiencia en actividades de investigación en web semántica y tecnologías TIC para la mejora de la competitividad de las empresas.</p> | <p><b>Paz Martínez</b><br/>           Área Proyectos y Comunicación<br/>           I+D+i<br/>           Jefe Proyecto</p> |

## Agencia para la Competitividad de la Empresa


| Organización, dirección y página web   | Presentación General   | Datos relevantes (compañías, personal, resultados)                                  | Industrias |             |       |
|--|--|---|------------|-------------|-------|
|  |  |   | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros |
| <p><b>ACCIÓ</b><br/> Passeig de Gràcia, 129<br/> <a href="http://www.accio.gencat.cat">www.accio.gencat.cat</a></p> <br> | <p>ACCIÓ es la agencia de competitividad empresarial de la Generalitat de Catalunya. Dependiente del Departament d'Empresa i Coneixement, se especializa en la promoción de la innovación y la internacionalización empresarial y cuenta con una red de 40 oficinas en todo el mundo.</p> <p>ACCIÓ trabaja para que la empresa pueda identificar los cambios en su entorno, aprovecharlos y transformarlos, potenciando todo aquello que pueda diferenciarla y mejorar su competitividad. Esta diferenciación se produce principalmente a través de la combinación clave para la competitividad empresarial: innovación + internacionalización.</p> <p>Nos impulsan tres grandes objetivos: aumentar la productividad de la empresa catalana, mejorar el posicionamiento de los productos y servicios de nuestras empresas en todo el mundo y aumentar el volumen y la fuerza de las empresas catalanas.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>4 responsable de apoyo a empresas</li> </ul> | ✓          | ✓           | ✓     |

## Agencia para la Competitividad de la Empresa

| Contacto principal  | Biografía   | Contactos adicionales |
|---|---|-----------------------|
| <p><b>Business Orientation Service</b><br/> <b>info.accio@gencat.cat</b><br/>           Tel: +34 93 476 72 06</p> <p><b>Catalonia trade &amp; investment</b><br/> <b>catalonia@catalonia.com</b><br/>           Tel: +34 93 476 72 87</p> | <p>Catalonia Trade &amp; Investment es el organismo público que trabaja para atraer la inversión extranjera directa a Barcelona y Cataluña, promocionando la zona como un lugar de negocios atractivo, innovador y competitivo.</p> |                       |




## Centro de Inovação Empresarial de Beira Interior

| Organización, dirección y página web   | Presentación General   | Datos relevantes (compañías, personal, resultados)   | Industrias |             |       |
|--|--|--|------------|-------------|-------|
|  |  |  | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros |
| <p><b>CIEBI-BIC</b><br/> Rua Combatentes da Grande Guerra, nº 62, 1º Dtº<br/> 6200-076 Covilhã<br/> <a href="http://www.ciebi-bic.com">www.ciebi-bic.com</a></p>  | <p>CIEBI/BIC es una asociación privada sin ánimo de lucro con sede en Covilha (región central de Portugal) y fue constituida legalmente el 4 de julio de 1994. Forma parte de una red europea de BICs interactivos (Business Innovation Centers) o de Centros Europeos y Asociaciones Empresariales reunidos en EBN (European Business and Innovation Center Network), constituida por más de 200 BICs.</p> <p>CIEBI/BIC desarrolla su actividad principalmente dirigida a emprendedores y empresas, así como a entidades públicas y privadas, en concreto, aquellas con características innovadoras.</p> <p>CIEBI/BIC asesora y apoya a todas las PYME nuevas o existentes de esta región en los siguientes aspectos: formación de emprendedores; planes de negocio; benchmarking; Innovation Score; Joint-Ventures; y transferencia de tecnología.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 responsable de apoyo a empresas</li> <li>• 3 empleados</li> <li>• 20 compañías asesoradas por año</li> <li>• 90% supervivencia después de 3 años</li> <li>• 75% supervivencia después de 5 años</li> <li>• 2 puestos de trabajo a jornada completa creados por empresa</li> </ul> | ✓          | ✓           | ICT   |


## Centro de Inovação Empresarial de Beira Interior

| Contacto principal  | Biografía   | Contactos adicionales  |
|---|---|--|
| <p> <b>João Carvalho</b><br/>           Director General<br/> <b>info@ciebi-bic.com</b><br/>           Tel: +351 275 319 150         </p> | <p>           João tiene un doctorado en Gestión basada en la innovación y es licenciado en Economía, además de poseer un máster en Gestión.         </p> <p>           Es Director General de CIEBI desde 1994, con una amplia experiencia profesional en el mundo empresarial de más de 40 años de actividad, como Senior Manager de dos grandes multinacionales del sector de la automoción y como consultor de IAPMEI.         </p> <p>           Asimismo, ha elaborado, como creador de empresas y prestador de servicios, más de trescientos planes de negocio en el transcurso de su carrera profesional.         </p> <p>           Además, cuenta con más de 17 años de actividad como Administrador Concursal habiendo desarrollado y acompañado varios planes de insolvencia y PER (proceso especial de revitalización).         </p> | <p> <b>Paulo Costa</b><br/>           Técnico Experto<br/> <b>info@ciebi-bic.com</b><br/>           Tel: +351 275 319 150         </p> |


## Fundación Universidad Empresa

| Organización, dirección y página web  | Presentación General   | Datos relevantes (compañías, personal, resultados) | Industrias |             |       |
|---|--|--|------------|-------------|-------|
|   |  |  | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros |
| <p><b>FUERM</b><br/>Edificio ENAE, nº13. Campus Universitario de Espinardo.<br/>30100 Espinardo, Murcia.<br/><a href="http://www.fuerm.es">www.fuerm.es</a></p>  | <p>Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia fue <b>creada en 1988</b> como “<b>Nexo de Unión entre la Universidad y la Empresa</b>” por iniciativa de la Universidad de Murcia; la Cámara de Comercio, industria y navegación de la Región de Murcia; la Confederación de empresarios de la Región de Murcia (CROEM); el Instituto de Fomento (INFO) y un importante número de empresas a título individual. Diez años después, se suma a esta lista la Universidad Politécnica de Cartagena, oficialmente desligada de la Universidad de Murcia.</p> <p>Hoy <b>mantenemos los mismos objetivos</b> de entonces: fomentar y desarrollar el conocimiento mutuo, el diálogo y la cooperación entre la Universidad y la Empresa para potenciar el emprendimiento, el crecimiento y el desarrollo económico de la Región de Murcia en particular, y de nuestro entorno social en general. Una misión que realizamos a través de tres grandes áreas de actuación:<br/><b>Innovación, Empleo y Formación.</b></p> <p>Nuestra labor no sería posible sin el apoyo y colaboración de más de <b>300 instituciones públicas y privadas</b> que suscriben nuestros valores fundacionales y apuestan por la actividad de la Fundación.</p> <p>Actuamos como eje de transferencia de conocimiento e I+D+i entre la Universidad y la Empresa; fomentamos la inserción laboral de los graduados universitarios y de formación profesional reglada de la Región de Murcia, orientando sus trayectorias y vocaciones; gestionándoles prácticas y becas de movilidad internacional y apoyo al empleo. Y a través de <b>ENAE Business School</b>, nuestra escuela de negocios, respondemos a la demanda de formación especializada y lingüística adaptada a las necesidades del mercado laboral.</p> <p>También apostamos por las ideas como fundamento del crecimiento económico y personal.</p> |  | ✓          | ✓           |       |


## Fundación Universidad Empresa

| Contacto principal  | Biografía   | Contactos adicionales  |
|---|---|--|
| <p><b>Nieves Ibáñez Carpena</b><br/>           Position Directora Financiera<br/> <b>nieves.ibanez@enaes.es</b><br/>           Tel: +34 630 893 548</p>  | <p>Doctora en Ciencias de la Empresa por la Universidad de Murcia. Máster en Dirección de Empresas (Executive MBA) por ENAE Business School. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Murcia.</p> <p>Profesora de presupuestos y planificación financiera, fundamentos de contabilidad y contabilidad de costes en diferentes másters y cursos, así mismo forma parte del tribunal de proyectos de las áreas de Dirección Financiera y de Dirección de Empresas. Colabora como tertuliana en un programa sobre economía regional perteneciente a la emisora InterEconomía. Es miembro del Colegio de Economistas.</p> <p>Ha colaborado con la Central de Balances de la Región de Murcia realizando trabajos en el ámbito financiero y contable, referidos al control, proceso y análisis de las cuentas anuales de las empresas de la Región de Murcia. Ha sido Gerente de Modaval, empresa dedicada a la comercialización de prendas de vestir. Ha realizado numerosa formación en el ámbito fiscal, contable y financiero, entre ellos English Language and Economics, University of Exeter; participado en congresos y eventos académicos.</p> <p>En la actualidad es Directora Financiera de la Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia y de ENAE Business School, labores que desarrolla junto al desempeño de docencia en la Universidad de Murcia como Profesora Asociada del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.</p> | <p><b>M<sup>a</sup> Dolores Belmonte Díaz</b><br/>           Mdolores.belmonte@enaes.es<br/> <b>Teléfono +34 968 899 899</b></p> |

## Castres-Mazamet Technopole

| Organización, dirección y página web   | Presentación General   | Datos relevantes (compañías, personal, resultados)  | Industrias |             |   |
|--|--|---|------------|-------------|---|
|  |  |   | TIC-Salud  | TIC-Turismo | Otros   |
| <p><b>CASTRES MAZAMET TECHNOPOLE</b><br/> <a href="https://www.castres-mazamet-technopole.fr/accueil">https://www.castres-mazamet-technopole.fr/accueil</a><br/>           Zone du Causse<br/>           Espace entreprises<br/>           81100 Castres</p>  | <p>Castres-Mazamet Technopole CEEI cuenta con experiencia y ofrece apoyo a la innovación en las áreas de tecnología digital, química fina y salud con una fuerte especialización en TIC Salud. Su experiencia en ingeniería le permite facilitar el vínculo entre investigación, formación y empresas, apoyar la innovación y ayudar a las empresas en todas las etapas, desde la incubación y la creación hasta el desarrollo en la región.</p> <p>La entidad tiene 3 misiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Liderar y poner a disposición de los interesados el conocimiento tecnológico, científico y económico</li> <li>Apoyar la innovación, ayudando a las empresas nuevas y en desarrollo</li> <li>Promover la región y atraer nuevas empresas</li> </ul> <p>Su actividad va dirigida a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Iniciativas de proyectos innovadores (industria, start-ups, investigadores, universidades, estudiantes, etc.)</li> <li>Empresas innovadoras y laboratorios</li> <li>Partes interesadas en el desarrollo económico, científico y tecnológico</li> </ul> <p>La entidad cuenta con los siguientes recursos tecnológicos y universitarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La Escuela de Ingeniería ISIS, especializada en Tecnologías de la Información y Sistemas de Información para la Salud, y su laboratorio de investigación que trabaja más concretamente en nuevas tecnologías para la TIC-Salud, la atención domiciliaria a pacientes dependientes y el tratamiento y gestión de datos médicos.</li> <li>Un nuevo hospital intercomunitario que permite a Castres-Mazamet ser un centro de experimentación del cuidado de la salud, la telesalud y tratamientos alternativos, beneficiándose de un verdadero "laboratorio vivo" con el fin de desarrollar nuevos servicios para los pacientes con vistas al "hospital del futuro".</li> <li>Una plataforma avanzada de investigación y desarrollo galénico liderada por la "École des Mines" (EMAC) de Albi-Carmaux, asociada a cuatro laboratorios de investigación en Toulouse. Este proyecto, aprobado oficialmente por el polo de competitividad Cancer-Bio-Santé, es una plataforma científica de 500m<sup>2</sup> situada en el área de desarrollo urbano del Parque Empresarial de Causse y dirigida a empresas de los sectores químico y farmacéutico, cosmético y alimentario.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>2 responsable de apoyo a empresas</li> <li>9 empleados</li> <li>20 compañías asesoradas por año</li> <li>8 compañías alojadas por año</li> <li>80% supervivencia después de 3 años</li> <li>69% supervivencia después de 3 años</li> <li>1 puestos de trabajo a jornada completa creados por empresa</li> <li>10% compañías interesadas en desarrollo internacional</li> </ul> | ✓          | ✓           | <p>Espacio, Tecnología Digital, Agricultura inteligente, Testamentos digitales. . . .</p> |

## Castres-Mazamet Technopole

| Contacto principal   | Biografía   | Contactos adicionales |
|--|---|-----------------------|
| <p><b>Yann PETER</b><br/> Responsible de innovación<br/> <b>yann.peter@castres-mazamet.com</b><br/> Tel: +33 603 970 144</p> <p><a href="https://www.linkedin.com/in/yann-peter-b147bb11/">https://www.linkedin.com/in/yann-peter-b147bb11/</a></p>  | <p>Yann Peter dispone de un Master en Análisis funcional de genomas y también de un Master especializado en Gestión de la salud.</p> <p>Lleva desarrollando su actividad como responsable de Innovación en Castres-Mazamet Technopole desde hace más de 3 años, siendo el responsable de la identificación y apoyo de empresas innovadoras en el territorio. Por lo que dispone de conocimientos en estrategias de innovación, inteligencia competitiva, ingeniería financiera y desarrollo de redes.</p> <p>Además, cuenta con más 10 años de experiencia como responsable de laboratorio de microbiología en Johnson &amp; Johnson, realizando tareas como ensayos normativos sobre procesos de desinfección y esterilización, gestión de laboratorio, redacción de procedimientos y protocolos, participación en la redacción de artículos, gestión de auditorías, control de calidad de los desinfectantes comercializados...</p> |                       |

## ANEXO I

# SERVICIOS DETALLADOS POR ENTIDAD DE ACOGIDA

## Euroregion GECT Pyrénées – Méditerranée

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  | X |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  | X |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X |
|  | Uso de salas de reuniones  | X |
|  | Gestión del alojamiento  | X |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   |   |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  |   |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  |   |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  |   |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  |   |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   |   |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región |   |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  | X |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   |   |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  |   |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  |   |
|  | Aprendizaje del idioma   |   |
|  | Inmersión en la cultura local  |   |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   |   |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  | X |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   |   |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   |   |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  |   |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  | X |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  |   |
| Otros (enumerar):                                  |  |   |



## Fundació Balear d'Innovació i Tecnologia

|  |  |              |
|--|--|--------------|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X            |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  | X            |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  | X            |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X            |
|  | Uso de salas de reuniones  | X            |
|  | Gestión del alojamiento  | X            |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   | X            |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  | X            |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  | X            |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  | X            |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  | X            |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   | X            |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región | X            |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  | X            |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   | Bajo demanda |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  | X            |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  | X            |
|  | Aprendizaje del idioma   | Bajo demanda |
|  | Inmersión en la cultura local  | Bajo demanda |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   | X            |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  | X            |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   | X            |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   | X            |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  | X            |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  | X            |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  | X            |
|  | Otros (enumerar):  |              |

## Agencia para la Competitividad de la Empresa

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  |   |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  |   |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X |
|  | Uso de salas de reuniones  | X |
|  | Gestión del alojamiento  |   |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   |   |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  | X |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  | X |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   | X |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región | X |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  |   |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   |   |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  |   |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  | X |
|  | Aprendizaje del idioma   |   |
|  | Inmersión en la cultura local  |   |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   | X |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  | X |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   | X |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   | X |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  | X |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  | X |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  | X |
| Otros (enumerar):                                  | X  |   |

## Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  | X |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  | X |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X |
|  | Uso de salas de reuniones  | X |
|  | Gestión del alojamiento  |   |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   |   |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  |   |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  |   |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   |   |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región |   |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  |   |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   |   |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  |   |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  | X |
|  | Aprendizaje del idioma   |   |
|  | Inmersión en la cultura local  |   |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   | X |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  | X |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   | X |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   |   |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  |   |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  |   |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  |   |
| Otros (enumerar):                                  |  |   |

## Fundación Universidad Empresa

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  | X |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  |   |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X |
|  | Uso de salas de reuniones  | X |
|  | Gestión del alojamiento  |   |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   |   |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  |   |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  | X |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  | X |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   |   |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región |   |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  |   |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   |   |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  |   |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  | X |
|  | Aprendizaje del idioma   |   |
|  | Inmersión en la cultura local  |   |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   | X |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  |   |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   |   |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   | X |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  |   |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  |   |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  |   |
| Otros (enumerar):                                  |  |   |

## Castres-Mazamet Technopole

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>LOGÍSTICA Y EQUIPAMIENTO</b>                    | Habilitación de puesto físico de trabajo   | X |
|  | Equipo informático o acceso a instalación eléctrica para portátil  |   |
|  | Asignación de dirección postal, línea de teléfono, fax y correo electrónico  | X |
|  | Acceso a internet, impresora y fotocopidora  | X |
|  | Uso de salas de reuniones  | X |
|  | Gestión del alojamiento  |   |
|  | Transporte desde el aeropuerto o la estación de tren local   | X |
| <b>ASESORAMIENTO GENERAL</b>                       | Visita guiada por las instalaciones y presentación del personal  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con responsables de apoyo a empresas locales con el objetivo de proporcionar un análisis detallado del mercado regional adaptado a un sector específico  | X |
|  | Reunión inicial (1-2 horas) con expertos locales para tratar aspectos administrativos generales y cuestiones prácticas asociadas con la exportación e importación desde una región, o la reubicación en otra región  |   |
|  | Pack de bienvenida Softlanding (estadísticas económicas relevantes, incentivos financieros y fiscales, descripción de la organización anfitriona, casos de estudio e información general del ecosistema receptor)  | X |
| <b>DESARROLLO DE NEGOCIO Y ACTIVIDADES EN RED</b>  | Acceso al ecosistema regional: mínimo de 5 reuniones preestablecidas con empresas, organizaciones, centros de investigación y otras entidades para explorar oportunidades de colaboración estratégicas que conduzcan al desarrollo de negocios internacionales   | X |
|  | Asesoramiento especializado experto: mínimo de 2 reuniones previamente concertadas con expertos profesionales o consultores debidamente calificados de acuerdo con los requisitos de la empresa visitante. Esto podría incluir asuntos legales, asuntos de propiedad intelectual, aspectos y ventajas fiscales, asuntos de recursos humanos, consejos de reubicación, etc., específicos para la región | X |
| <b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y SERVICIOS DE APOYO</b> | Servicios de traducción  |   |
|  | Ayuda en la obtención de licencias de actividad y carnet de conducir   |   |
|  | Asistencia para la obtención de lugar de residencia  | X |
|  | Análisis de mercado interno y soporte en la entrada a ese mercado  | X |
|  | Aprendizaje del idioma   |   |
|  | Inmersión en la cultura local  |   |
|  | Acceso a financiación y potenciales inversores   | X |
|  | Soporte en el cumplimiento de las regulaciones del gobierno  |   |
|  | Ayuda con las leyes de importación y exportación   |   |
|  | Asistencia en cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual   | X |
|  | Apoyo en la solicitud de patentes  | X |
|  | Fomento de la participación en ferias comerciales  | X |
|  | Asistencia en el reclutamiento de personal calificado  |   |
| Otros (enumerar):                                  |  |   |

