



Manual de mejores prácticas

En iniciativas y actividades de Start-Up
(puesta en marcha de empresas)

Recogidas por el Consorcio VET4Start-Up



Introducción

A raíz de la crisis económica y financiera, la Unión Europea ha dado pasos significativos para luchar contra los crecientes niveles de desempleo y recuperar el crecimiento económico. La Comisión Europea (ref. Un presupuesto para Europa 2020) propuso incrementar las cantidades destinadas a la innovación y el desarrollo de PYMES a través del apoyo y estímulo a nuevos emprendedores.

De hecho, la actividad de puesta en marcha de nuevas empresas es complicada; existe un alto riesgo y más del 50% de los nuevos negocios fracasan en sus primeros 5 años.

Una Educación y Formación Profesional sólida y que cumpla adecuadamente sus objetivos puede ayudar a lidiar con los retos a los que se enfrentan los/las start-uppers en una economía tan competitiva como la que ha surgido tras la recesión global.

Esta necesidad fue identificada en varios proyectos en los que los socios participaron: en el campo de la Educación y Formación Profesional existe una falta de previsión respecto a las habilidades y formación que necesitan las personas que quieren emprender un negocio.

VET4Start-Up pretende abordar este problema a través de una Asociación estratégica pan-europea, que fomente el espíritu emprendedor.

RESULTADOS Y PRODUCTOS

El Proyecto pretende educar y formar a aquellas personas interesadas en crear un negocio a través de una plataforma de formación online MOOC (Massive Open Online Course - Curso en Línea Masivo y Abierto) y de la adaptación de otros materiales y recursos útiles.

VET4Start-Up tratará de mejorar el nivel de competencias clave y de aquellas habilidades que necesitan los nuevos emprendedores/as a través de la Educación y Formación Profesional.

Los objetivos del Proyecto son:

- Investigar y analizar en detalle ejemplos exitosos de BUENAS PRÁCTICAS relativas a las actividades de creación de empresas de toda Europa (*tarea previa a este documento*)
- Promover el desarrollo, testeo y aplicación de PRÁCTICAS / METODOLOGÍAS INNOVADORAS en la Educación y Formación Profesional, como por ejemplo: MOOC, presentaciones interactivas, talleres, resolución creativa de problemas, ejercicios-guía y simulaciones.
- Crear un perfil de “ASESOR EUROPEO PARA START-Ups”, gracias a la formación y apoyo intensivos basados en el sistema ECVET (Sistema Europeo de Créditos para la Educación y Formación Profesionales), posteriormente reconocido y validado a través de un Memorando de Entendimiento específico.

- Crear un sitio Web que contenga una BASE DE DATOS DE MATERIALES TRADUCIDOS a todos los idiomas de los países socios con el fin de promover y fomentar una explotación intensiva de los resultados.
- Fomentar el emprendimiento (incluido el emprendimiento social) mediante la creación de un MOOC PARA START-UPERS online, incluyendo vídeos animados en 3 módulos (teóricos y prácticos) sobre la mentalidad y habilidades necesarias, el diseño de nuevas empresas, riesgos, retos y oportunidades incluyendo metodologías de aceleración e incubación, la tecnología para la resolución creativa de problemas, juegos de testeo y simulación. El MOOC será testado y mejorado durante una sesión intensiva de 7 días denominada Joint Staff Training Event (Evento Conjunto de Formación de Personal). Se va a lanzar una aplicación para dispositivos móviles (APP) con el fin de asegurar la accesibilidad de un modo innovador.
- Difundir los resultados y productos del Proyecto en toda Europa, mediante una BASE DE DATOS DE MATERIALES Y LIBROS ELECTRÓNICOS disponible utilizando licencias abiertas (ref. Creative Commons) y EVENTOS MULTIPLICADORES organizados en respectivos países de los socios del Proyecto, para presentar en seminarios de 1 día los resultados del proyecto.

IMPACTO PREVISTO

Los socios del proyecto reunirán un gran grupo de personas o instituciones interesadas directamente en el tema, tanto públicas como privadas, aprovechando el poder de las sinergias para alcanzar una amplia y diversa audiencia de nuevos emprendedores y sus asesores.

Los socios de este proyecto estimularán y apoyarán el espíritu empresarial exitoso, la creatividad en la resolución de problemas tanto a nivel humano como de organización y cuenta con un gran potencial para estimular el crecimiento económico.

Las actividades del Proyecto estarán focalizadas en el reconocimiento y la validación del conocimiento, habilidades y competencias adquiridas a través de la Educación y Formación Profesional, evaluando y creando un perfil de “ASESORES DE START-UP EUROPEAS”, en línea con el sistema ECVET.

De hecho, los socios del Proyecto formalizarán un Memorando de Entendimiento (MoU – Memorandum of Understanding) con el objetivo de que el camino creado por la transferencia y acumulación de créditos pueda ser seguido por un gran número de asesores preparados para formar y transferir, en sus respectivos países, los resultados y productos del proyecto.

El proyecto está totalmente alineado con las Prioridades de la Política Europea: la estrategia Europa 2020, ET2020 (Education and Training 2020 – Educación y Formación 2020), ICT (Information and Communication Technologies – Tecnologías de la Información y la Educación) y OER (Open Educational Resources – Recursos educativos abiertos), Multilingüismo y Educación-Formación Profesional.

Más Información disponible en: www.vet4startup.eu

Antecedentes del documento

Este documento contiene el resultado de la evaluación desarrollada con base en la búsqueda de buenas prácticas llevada a cabo como parte de este proyecto.

La investigación en torno a ejemplos de buenas prácticas ha sido integrada con la investigación preliminar sobre herramientas útiles, sitios web y actividades que fomentan las actividades de emprendimiento existentes tanto en los países de los distintos socios del proyecto como en el resto de Europa.

Cada socio seleccionó cinco ejemplos de buenas prácticas utilizando los siguientes criterios:

- Innovación
- Implementación realista
- Valoración de su impacto
- Transferibilidad a otros contextos/países
- Viabilidad/Autosuficiencia – capacidad para un normal crecimiento y desarrollo
- Networking (Creación de redes)

A continuación, los socios evaluaron tanto sus propios ejemplos de buenas prácticas como las del resto, utilizando un criterio adicional:

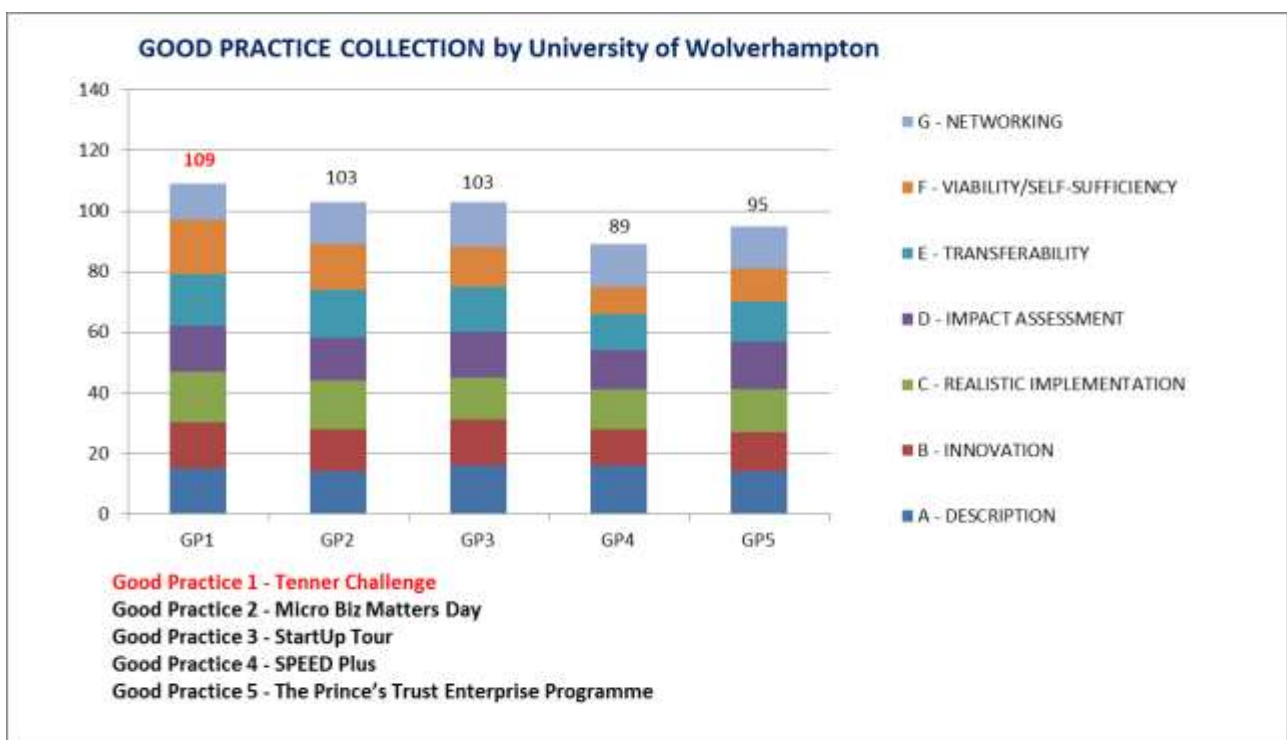
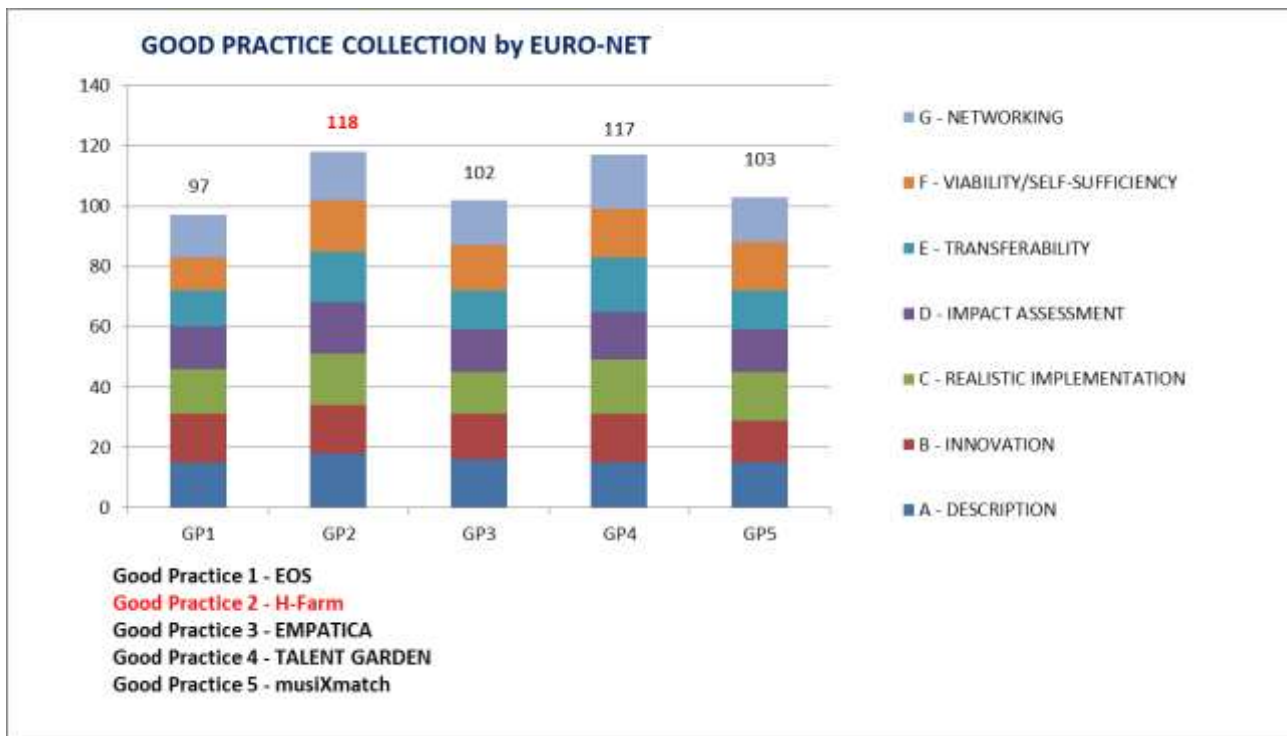
- Descripción detallada de la Buena práctica (BP) incluyendo también imágenes.

En cada ejemplo de buena práctica, los socios otorgaron una puntuación entre 1 (malo) y 3 (óptimo) a cada uno de los 7 elementos. Posteriormente, el coordinador recopiló dichos resultados para seleccionar el mejor de entre los enviados por cada socio. Más adelante se encuentra un resumen de la evaluación de todas estas buenas prácticas, seguido por la práctica que, de entre las enviadas por cada país, obtuvo una mejor valoración

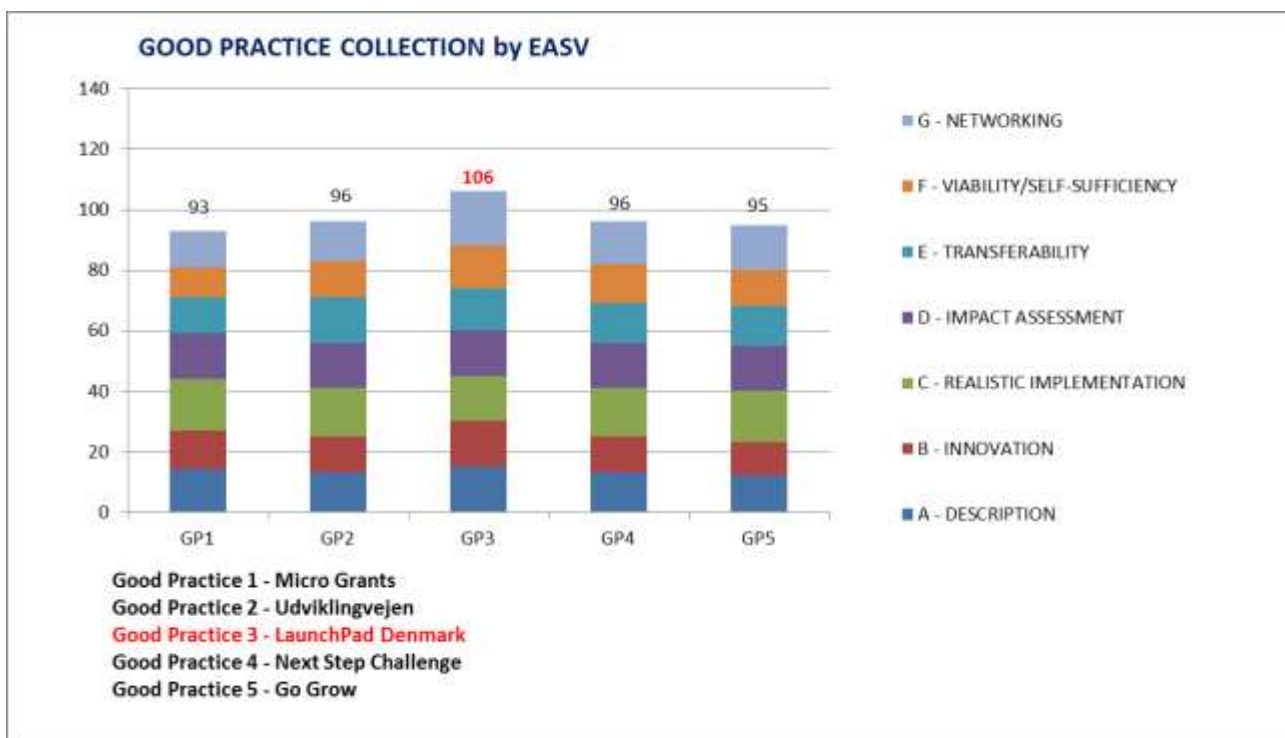
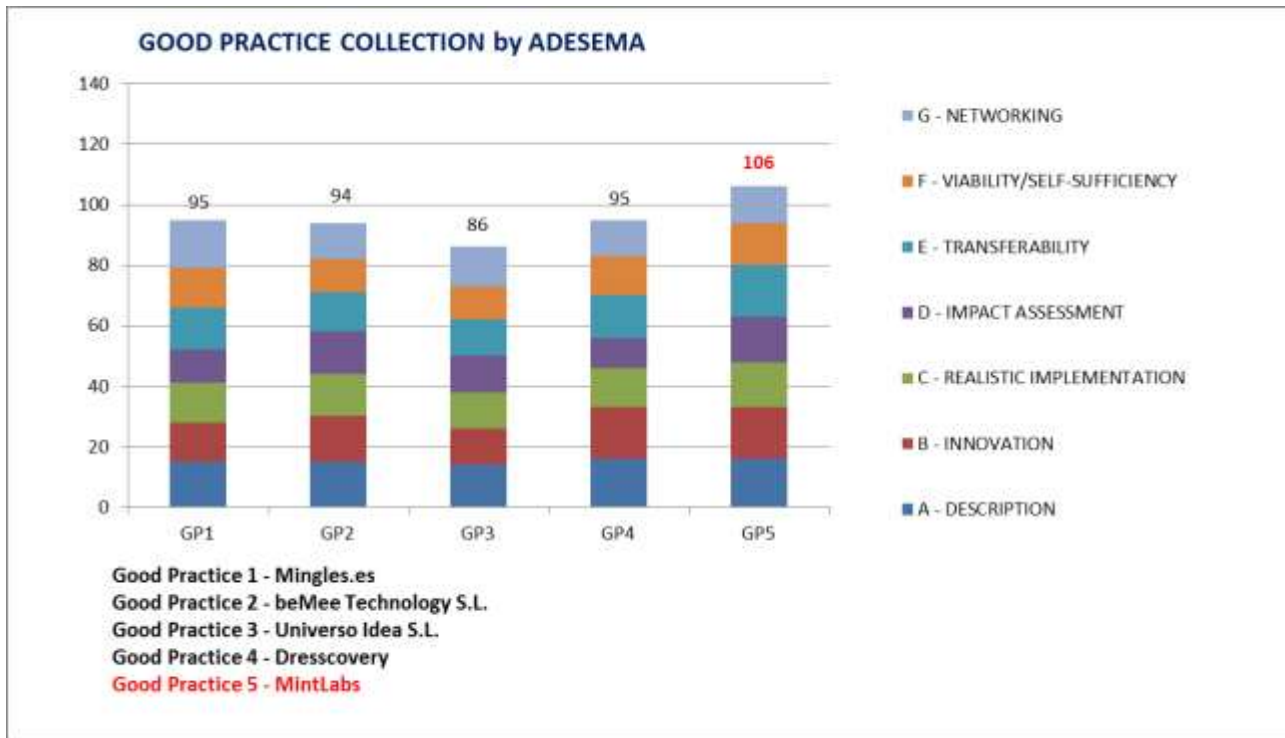
Los ejemplos de Mejores Prácticas seleccionados versan sobre:

- Apoyo a las start-ups, tanto público (programas de crecimiento) como privado (inversión-semilla, incubadoras...)
- Competición Nacional dirigida a Jóvenes
- Actividades de puesta en marcha de empresas en el área de la innovación (medicina/tecnología y APP para dispositivos móviles)

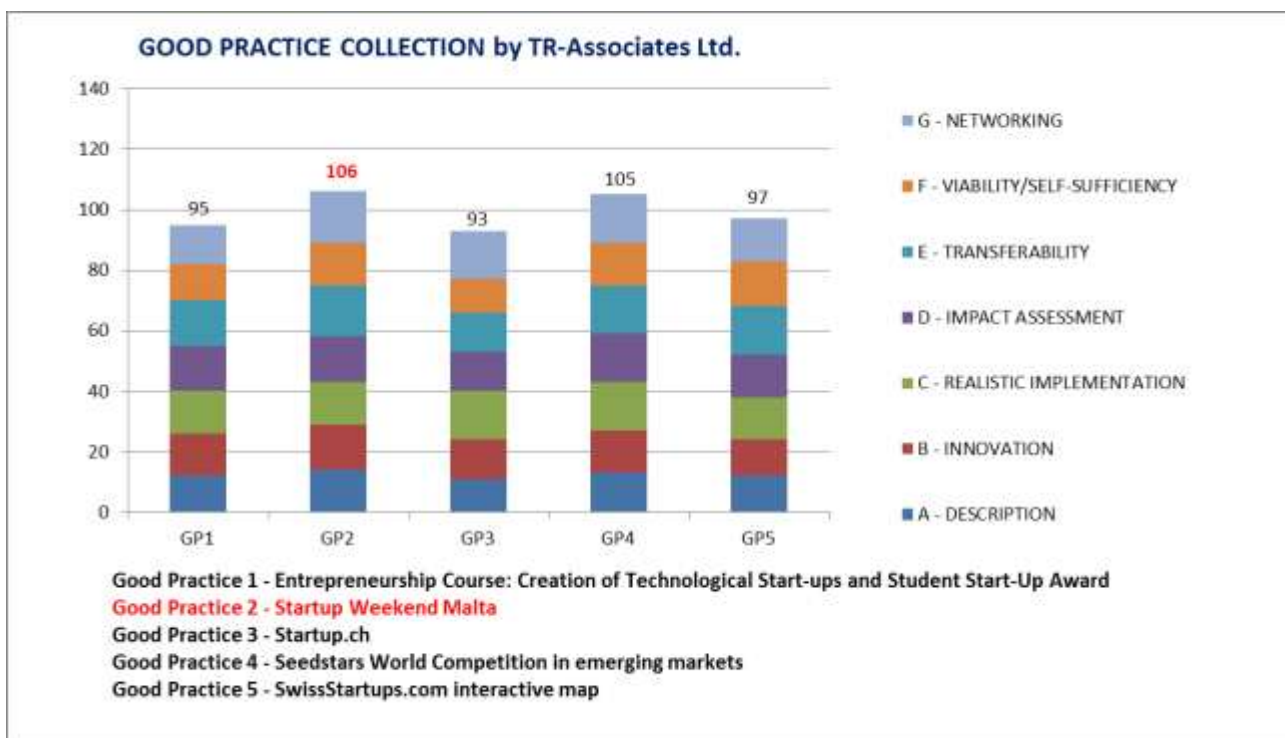
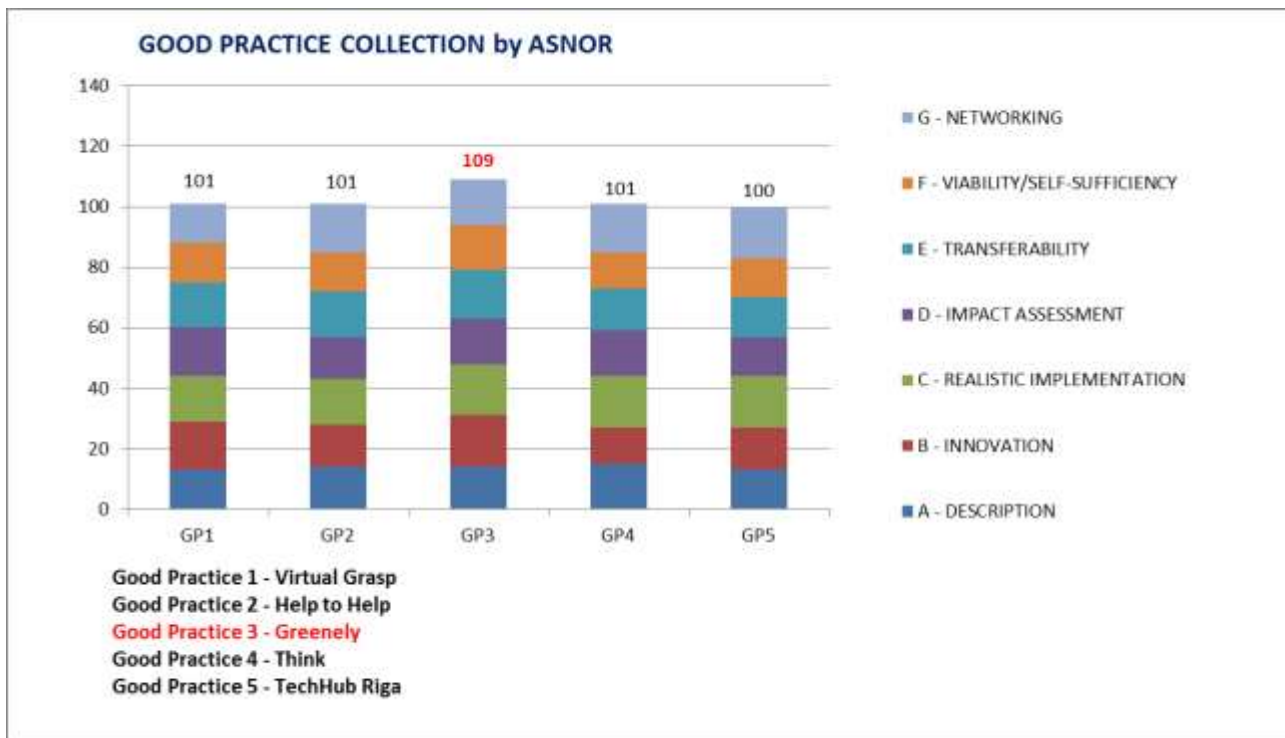
Resumen de las evaluaciones de las Mejores Prácticas



Resumen de las evaluaciones de las Mejores Prácticas



Resumen de las evaluaciones de las Mejores Prácticas



Mejor práctica #1

H-Farm

Cómo funciona

H-Farm es una incubadora de empresas: su objetivo consiste en invertir en pequeñas empresas innovadoras que puedan gestionar la transformación de las compañías italianas desde una perspectiva digital.

La **Incubadora de Empresas** es un modelo híbrido que refleja el espíritu dual que tiene H-Farm: Inversionista de Riesgo y Vivero de empresas.

El modelo de acelerador de empresas se desarrolla durante una media de 36 meses, durante los cuales H-FARM invierte y apoya el crecimiento de la compañía.

H-FARM está basado en Ca'Tron (farming estate) (a 10 minutos de Venecia), Seattle (USA), Bombai (India) y Londres (Reino Unido). Durante sus primeros 9 años de vida, H-FARM ha invertido aproximadamente 18,2 millones en 60 compañías innovadoras, creando unos 350 nuevos empleos. El volumen de negocios acumulado de las compañías H-FARM supera los 30 millones de Euros. Asimismo se ha planificado una inversión adicional de 10 millones de Euros para el periodo 2.014-2.018.

Modelo de incubación

H-FARM ofrece útiles servicios logísticos y de consultoría así como distintos recursos operativos dirigidos a ayudar a las pequeñas compañías innovadoras a desarrollar y acelerar sus negocios. La compañía ofrece servicios de consultoría estratégica, planificación financiera, reuniones y eventos de formación en cuestiones técnicas y de comercio electrónico.

La red desarrollada por H-FARM permite a las pequeñas compañías compañías con las que trabaja incrementar sus contactos facilitando el diálogo cercano con emprendedores, clientes potenciales, gerentes, socios comerciales así como con



Sector:

Incubadora de empresas

Quién:

H-FARM SpA

Qué:

Inversión-semilla, Incubadora, campañas para posibles startupper

Dónde:

Roncade - Treviso Italia

Enlace:

<http://www.h-farmventures.com>

Business Angels e inversores, tanto públicos como privados. El propio ecosistema creado por H-FARM, en términos de capital humano, eventos especializados, debates y oportunidades de negocio, ofrece a las pequeñas compañías innovadoras el entorno perfecto para testar y acelerar sus negocios.

Riesgo compartido

H-FARM también juega el papel de inversor a través de recursos financieros que apoyan las actividades operativas de estas compañías. Todo ello comienza con una primera inversión de “Capital-Semilla”, utilizado habitualmente para los gastos iniciales relacionados con el desarrollo del producto y las pruebas de mercado, y posteriormente apoya la puesta en marcha de la nueva empresa durante los siguientes pasos dirigidos a lograr primero y posteriormente expandir su base de usuarios y clientes, hasta que se encuentre un socio industrial o inversor financiero interesado en comprar acciones de la empresa, permitiendo así una salida positiva.

La “H” en el nombre del proyecto

Es sinónimo de Humana y está ahí para enfatizar su objetivo general de desarrollar iniciativas dirigidas a simplificar la experiencia del usuario.

El concepto Humano se extiende también a la gente que trabaja para H-FARM. Más de 390 participantes jóvenes disfrutaron del acogedor ambiente creado por el entorno verde del “Ca’Tron Estate”, facilitando que se intercambien ideas y se compartan conocimientos. El principal objetivo es animar a la creación de proyectos dirigidos a simplificar el uso de herramientas digitales y servicios por el público y las compañías, ayudándoles a transformar sus procesos en flujos de trabajo digitales.

GENTE

Más de 390 jóvenes que creen en este sueño.

STARTUPS

Más de 64 iniciativas desde 2005.

SALIDAS

7 iniciativas que han sido completadas con éxito gracias a H-FARM.

BUILDINGS

Recuperación de 7 antiguas propiedades rurales localizadas en un área de 18 acres.

CAMPAÑAS

H-CAMP Programa de Aceleración

H-CAMP es un “Todo Incluido” Programa Internacional de Aceleración dedicado a apoyar y acompañar jóvenes talentos y emprendedores (start-uppers) visionarios con una idea brillante en el desarrollo de su proyecto. H-FARM lanza “Convocatorias de ideas”, dos veces al año, con el

objetivo de seleccionar un máximo de 10 equipos en cada edición. Los equipos seleccionados tienen la oportunidad de vivir una experiencia única durante 4 meses, en un entorno exclusivo. Cada equipo recibe un paquete que se compone de dinero en efectivo y servicios por un valor total de 80.000 Euros.

Ellos tienen la oportunidad de conocer y trabajar con más de 40 mentores, para asociarse con importantes “actores” del mundo de la industria y acceder a redes de inversores y Business Angels. H-FARM, como miembro del Global Accelerator Network (Red Global de Aceleración), puede ofrecer a jóvenes talentos la posibilidad de ponerse en contacto con los más importantes aceleradores presentes en más de 60 ciudades. H-FARM es también socio de ATALANTA, una red europea de los principales aceleradores que prestan servicios a las Start-ups europeas.

H-ACK

H-ACK es el primer formato hackathon (encuentro de programadores) dedicado íntegramente al mundo de los negocios. Fue creado con el objetivo de ayudar a los negocios tradicionales a encontrar nuevas ideas y un nuevo enfoque de mercado a través de herramientas digitales. En 24 horas de trabajo sin descanso, los jóvenes trabajaron en equipo para encontrar soluciones digitales de acuerdo con las necesidades y solicitudes de las compañías. Hoy, más que nunca, el mundo digital y las necesidades de las compañías necesitan coordinarse: H-ACK es una herramienta rápida y eficaz para dar un primer paso en esta dirección.

Para los participantes, el hecho de ganar H-ACK o incluso de que se destaque el interés de su equipo/idea podría significar la posibilidad de participar en H-CAMP, **el programa de incubación de H-FARM**.

Lo que hace a H-ACK diferente de los más conocidos hackathons es que los representantes de las empresas están directamente involucrados en el evento y trabajan en estrecha colaboración con los equipos de hackers.

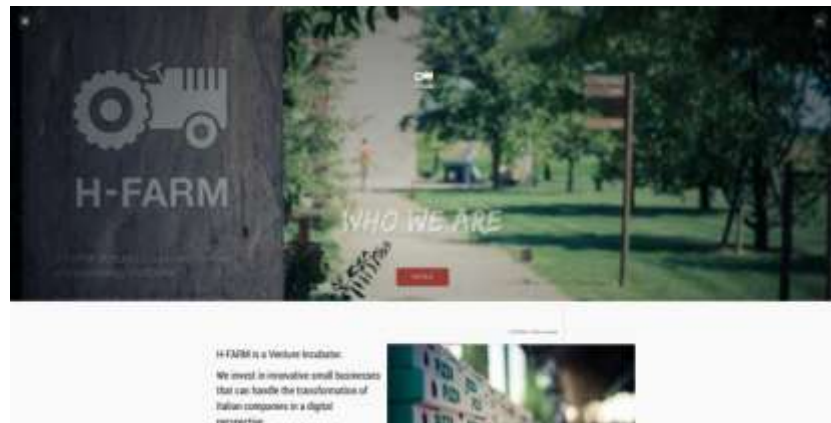
Examples:

- H-ACK WINE 2015 - February 14-15, 2015
- H-ACK FASHION 2014 - November 22-23, 2014
- H-ACK PAYMENT – del 12 al 13 de Julio de 2014



Fotos, imágenes, logos

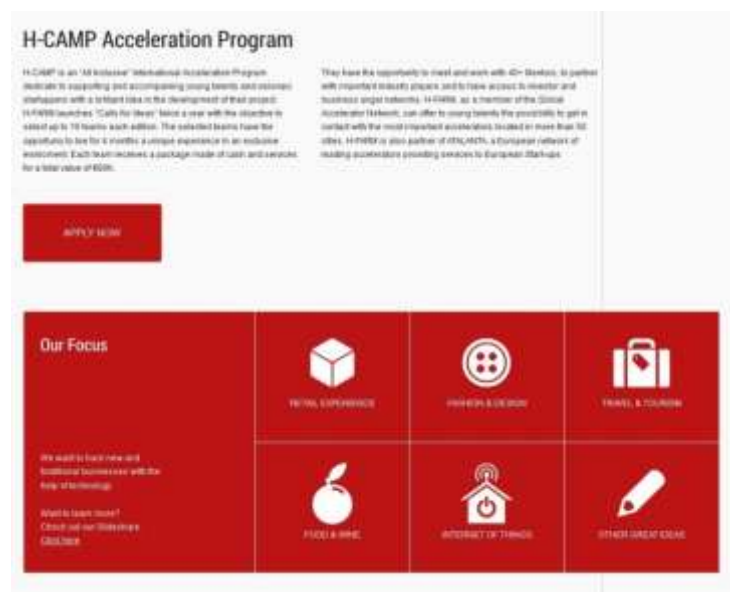
Página web



Logo



Detalles de la campaña



Mejor práctica #2 Tenner Challenge

Como funciona

Innovación

El desafío Tenner va dirigido a jóvenes de entre 11 y 19 años que quieren hacerse la idea de lo que es ser empresario. Les da la posibilidad de imaginar una nueva idea de negocio y ponerla en marcha, usando dinero real para asumir riesgos calculados en el campo de los negocios, obtener un beneficio y hacer algo diferente. "Tenner" es una competición nacional y pueden participar jóvenes de cualquier parte del país.

Implementación

A los jóvenes se les asignan 10£ del Banco Tenner al principio del reto. Deberán usar este capital para lanzar sus negocios, trabajando en solitario o en grupo. Tienen 4 semanas para conseguir todo el beneficio que puedan a partir de sus 10£, a la vez que tratan de hacer algo diferente y que revertirlo a la sociedad. Los participantes pueden también tomar parte en competiciones semanales para mantenerse implicados y motivados. Existen recursos online disponibles en una zona específica del sitio web para ayudar a los docentes a guiar a sus alumnos a través del reto; entre otros: orientación, actividades, plantillas y muchos más. Los participantes tienen pleno control sobre los beneficios que han conseguido y deberán decidir por ellos mismos como gastarlo – p.ej. en salir un día, en recursos o actividades de la escuela, o donando su dinero a la organización benéfica que elijan.

Impacto

Según la evaluación del Tenner Challenge 2014, el 80% de los participantes recomendarían la experiencia a un amigo y el 79% sintieron que se trataba de una oportunidad única. 509 organizaciones se registraron para el proyecto, el beneficio



Sector:

Jóvenes

Quién:

Empresa joven

Qué:

**Competición
Nacional**

Dónde:

Todo el Reino Unido

Enlace:

www.tenner.org.uk/

medio por participante fue de 91£ y se donaron a la caridad 14.510£.

“Hemos aprendido a tener confianza y no rendirnos cuando las cosas se ponen difíciles”

Participante, 15, Noroeste

Transferibilidad

El esquema está actualmente dirigido a gente joven y se desarrolla a través de organizaciones educativas o de jóvenes. Los participantes no se pueden registrar individualmente. Este sistema podría transferirse a un contexto de adultos a través de organizaciones profesionales o de empleabilidad, como los centros de trabajo o las Cámaras locales/regionales de Comercio. También podría permitirse la participación individual. Inicialmente sería necesaria una financiación, pero se recuperaría al final del sistema, dado los participantes tienen que devolver su financiación inicial.

Viabilidad

Al terminar el mes, los participantes de la Competición Nacional reembolsan sus 10£ más una donación de 1£ adicional, para que otros jóvenes puedan participar en el Teener Challenge del año siguiente. De esta manera, el sistema recupera sus costes como mínimo y potencialmente puede seguir desarrollándose los años siguientes si los participantes donan 1£.

Fotos, imágenes, logos

Logo del Tenner
Challenge



Jamm – Semana 4
Segundo finalista



Logo Empresa
Joven



Mejor práctica #3

MintLabs

Laboratorios de innovación y tecnología médica.

Los laboratorios Españoles MintLabs prometen “una plataforma médica avanzada para la visualización y análisis de imágenes en remoto” que ayude al equipo médico a tratar a pacientes con enfermedades cerebrales. Su argumento de venta equipara el mapa que producen sus algoritmos de análisis de imágenes con un “Mapa de Google para el cerebro”.

Como funciona

Paulo Rodrigues y Vesna Prchkovska son los creadores de MintLabs, una start-up de “e-salud” que desarrolla un proyecto en el campo de la neurología. Esta empresa de base tecnológica, procesa imágenes de resonancias magnéticas trazando un mapa del cerebro en 3D, lo que permite ver las conexiones neuronales y como está estructurado cada cerebro. Estas imágenes son usadas por el equipo médico al hacer diagnósticos, prescribir tratamientos o interviniendo con la menor incisión posible en un paciente. Este gran avance puede ser usado igualmente por los neurocirujanos, quienes pueden ver mucho más claramente tumores o enfermedades cerebrales, incluso antes de llevar a cabo una intervención.

MintLabs ha finalizado recientemente su periodo de aceleración en la Academia Wayra de Barcelona, una plataforma impulsada por Telefónica para ofrecer apoyo tecnológico, asesoramiento profesional y financiación a jóvenes emprendedores que inician sus propios negocios basados en proyectos innovadores y susceptibles de crecimiento. Y ahora encara el momento crítico al que se enfrentan la mayoría de las start-ups al alcanzar los 5 años de vida: asegurarse de conseguir, donde corresponda (parte en Europa y parte en Estados Unidos), financiación necesaria, a través de ayudas a la investigación que pueden llegar incluso al millón de euros.

Uno de los doctores que colaboran con Mint Labr es el Dr. Luis Law Urzaiz, Jefe de Neurocirugía del Hospital Ramón y Cajal (Madrid) quien explica que “la importancia del trabajo de los



Sector:

e-salud

Quién:

**Jóvenes
emprendedores**

Qué:

**Mapa de Google para
el cerebro**

Dónde:

España

Enlace:

www.mint-labs.com

jóvenes investigadores se basa en la posibilidad de crear modelos en 3D no solo del cerebro sino también de las conexiones entre las diferentes áreas cerebrales. Es importante destacar que el cerebro, más que un órgano, es un conjunto de cuerpos interconectados o un centro de conexiones y este sistema es el que hace que el cerebro trabaje adecuadamente. Si bien conocemos donde están dichas conexiones, lo que se conoce como “materia blanca”, existen diferencias entre los individuos, especialmente en pacientes con lesiones intracraneales. Conocer donde se sitúan dichas variaciones y en qué consisten es algo que puede ayudar a individualizar las terapias y reducir los riesgos de una intervención”.

“Pero todo esto es solo una pequeña parte del modo en que se pueden utilizar las aplicaciones desarrolladas por Mint Labs, ya que también podemos encontrar centros cerebrales o núcleos que están conectados, lo que permite entender el funcionamiento del cerebro de una manera novedosa. Y aún tiene más aplicaciones en el desarrollo de herramientas educativas y de simulaciones quirúrgicas, por lo que considero muy interesante el trabajo de esta pequeña pero muy innovadora compañía”.

Fotos, imágenes, logos

Logo



Pantallazos del sitio Web



Mejor Práctica #4

LaunchPad Dinamarca

Como funciona

LaunchPad Denmark es una iniciativa creada por el Gobierno danés – Ministerio de Negocios y Crecimiento – para atraer hacia Dinamarca emprendedores con talento e ideas de negocio de nivel mundial. El objetivo es atraer start-ups con altas perspectivas de expansión por todo el mundo para acelerar sus negocios en Dinamarca, convirtiéndose en una plataforma con perspectiva global.

La meta de LaunchPad Denmark es explotar la posición de liderazgo de Dinamarca entre los países europeos, al contar con la regulación más favorable para los negocios (Banco Mundial 2012) y junto con su experiencia a nivel mundial en liderar agrupaciones de empresas danesas, Dinamarca está en condiciones de ofrecer oportunidades únicas para los emprendedores extranjeros que quieren impulsar sus negocios.

Los participantes aceptados en este programa reciben una beca para emprendedores jóvenes compuesta por diferentes elementos que ayudarán al crecimiento de sus negocios y a incorporar sus productos al mercado de manera rápida y eficiente. Un equipo de profesionales trabaja conjuntamente con ellos durante un periodo de 12 meses, proporcionándoles todos los ingredientes para el éxito del desarrollo de su compañía. Más específicamente, el programa incluye:

- **Capital y Financiación para Start-ups:** “Dos Días de Inversores”, donde los participantes tienen la oportunidad de mostrar sus negocios a potenciales inversores de la “Danish Venture Capital and Private Equity Association” (una asociación danesa de capital-riesgo).



Sector:

Todos

Quién:

**LaunchPad
Dinamarca**

Qué:

Growth Program

Dónde:

Nacional

Enlace:

<http://launchpaddenmark.com>

- **Fundadores del Paquete de Acceso** a las licencias de software, servidores y herramientas de Microsoft BizSpark por valor de 15.000 USD (dólares estadounidenses), con el objetivo de asegurar un buen comienzo para sus negocios. Asimismo, un año de membresía en DI – “Confederation of Danish Industry’s Entrepreneur Scheme” (una confederación danesa de apoyo a industrias emprendedoras) que, entre otras cosas, ofrece apoyo y asesoramiento legal.
- **Premio en metálico.** Los participantes tienen pagado su vuelo a Dinamarca y reciben un previo en metálico de 8.000 USD para respaldar afrontar su estancia.
- **Campamentos de entrenamiento.** Más de 50 horas de capacitación intensiva para los negocios en cinco campamentos de entrenamiento, donde los entrenadores, internacionales y experimentados, les informan sobre las últimas tendencias y les aportan útiles herramientas.
- **Talleres de trabajo.** Participación en diferentes talleres para recibir formación y participar del intercambio de las mejores prácticas en temas relevantes.
- **Un mentor personal.** Acceso a un mentor personal con experiencia en negocios específicos. El mentor hará un seguimiento y prestará asistencia al participante en el desarrollo de sus negocios durante el programa de aceleración.
- **Recursos prácticos.** Acceso diario a coaches experimentados y equipos profesionales que proporcionarán orientación y asistencia continua para el desarrollo empresarial de los participantes.
- **Acceso a Redes y Agrupaciones de Negocios.** Acceso al vigoroso entorno emprendedor danés y su extensa red de agrupaciones empresariales, potenciales clientes o socios en los negocios y expertos.
- **Exposición mediática.** Posibilidad de que los participantes y sus negocios se den a conocer a través de diferentes medios, tales como TV, periódicos, revistas, redes sociales...
- **Apoyo para su asentamiento.** Asistencia al solicitar permiso de trabajo o residencia para que una compañía independiente opere en Dinamarca; ayuda en la búsqueda de un lugar para vivir y un adecuado espacio de oficinas en un entorno de trabajo interesante.
- **Eventos sociales.** Participación en diferentes tipos de actividades y salidas a través de redes sociales, para que los participantes puedan conocer Dinamarca y su gente.

Fotos, imágenes, logos

Logo



Programa especial
para talentos



Mejor práctica #5 Greenely

Greenely ha cambiado los comportamientos energéticos, desarrollando una nueva aplicación móvil para ayudar a los hogares suecos a usar la energía de manera más eficiente.

Como funciona

Usa algoritmos y análisis de datos energéticos de la red eléctrica inteligente. Greenely hace que el comportamiento energético forme parte de la vida cotidiana. El servicio está totalmente basado en un software, pero a partir de ahora será testado en un ensayo real con cientos de clientes.

Greenely ha desarrollado un nuevo camino para guiar a los hogares hacia un uso más sostenible de la energía, a través de una aplicación móvil, sin ningún requisito de hardware. La APP hace un pronóstico de temperatura, alivia la situación de las familias y las tendencias históricas con algoritmos de grandes datos, para visualizar los comportamientos energéticos de los hogares a través de árboles personalizados del uso de la energía.

El objetivo de este proyecto es verificar los beneficios a escala de las redes inteligentes para los hogares suecos y el sistema energético. El proyecto se desarrollará durante 2015 y recopilará nuevos conocimientos mediante el estudio de los comportamientos energéticos de las familias.

Todo ello les permitirá conectar sus clientes, productos y datos con las nuevas tecnologías, y tener en cuenta los comportamientos de los consumidores en el desarrollo de productos.

El propósito de esta compañía es digitalizar y revolucionar el sector de la energía a través de las Nuevas Tecnologías.

Durante los últimos años, Greenely ha ganado varios premios. El equipo directivo de la compañía ha visitado también Silicon Valley, ha desarrollado relaciones con investigadores de la universidad de Stanford y ha adquirido conocimientos sobre el mercado de la energía en California, más desarrollado que el sueco en muchos aspectos.



Sector:

Energía

Quién:

Greenely

Qué :

APP para teléfonos móviles

Dónde:

Estocolmo (Suecia)

Enlace:

<http://greenely.com/about-us/>

Sin contra con una red y contactos personales con clientes potenciales, socios y talentos, las posibilidades de éxito son limitadas.

Fotos, imágenes y logos

Los fundadores de Greenely



La APP de Greenely



El árbol de la energía de Greenely

KEEP YOUR ENERGY TREE ALIVE



Processing temperature prognosis, household conditions and historical trends with big data algorithms, Greenely can visualise your households' energy behaviours through a personalised living energy tree.

Mejor práctica #6

Startup Weekend Malta

Cómo funciona

El Mercado de trabajo está en continua evolución. Algunas destrezas que eran demandadas hace unos años están se han quedado obsoletas. La habilidad que es un valor seguro es el emprendimiento. **Startup Weekend Malta** se refiere a esto. La idea de un fin de semana para las Start-ups es simple: transmitir los conceptos básicos sobre como establecer un negocio exitoso a través de la acción. No solo enseña el camino, sino que va un gran paso más allá e inspira la creatividad y las ideas, convirtiéndolas en oportunidades concretas en menos de 54 horas. Pero lo que se ofrece es mucho más que habilidades de aprendizaje y creación de puestos de trabajo. Startup weekend es un evento respaldado por Google y Microsoft, que ha tenido un éxito internacional. Con más de 8.190 start-ups creadas por todo el mundo, es un modelo que no tiene rival.

Startup Weekend Malta es un evento sin ánimo de lucro que invita a start-ups a presentar sus ideas a los asistentes en 60 segundos. Quienes asisten se reúnen normalmente el viernes a las 18:30 h y comienzan el evento. Después de cenar y de forma rápida, inspirándose en las presentaciones, todo el mundo continúa hasta el domingo a las 17:00 h para crear un nuevo negocio, siguiendo los 6 pasos siguientes:

1. Proponer su idea
2. Construir su equipo
3. Crear su modelo de negocio
4. Contactar con clientes
5. Constuir su negocio
6. Presentar su Start-up

Los asistentes al evento votan sobre las ideas presentadas, y posteriormente se escogen los 10 mejores proyectos. Los asistentes se unen a un equipo para definir dichos proyectos durante el fin de semana. **Los modelos de negocios, planes de marketing, campañas en los medios sociales, aplicaciones móviles, códigos web, diseños originales, búsqueda de**



Sector:

Any

Quién:

UP Malta

Qué :

**Startup Weekend
Malta**

Dónde:

**Ciudad inteligente,
Malta**

Enlaces:

<http://www.up.co/communities/malta/malta/startup-weekend/3829>

<http://malta.startupweekend.org/2013/06/08/entrepreneur-spirit-alive-and-well-in-malta>

<http://www.up.co/communities/malta/malta/startup-weekend/3829>

<https://www.startupdigest.com>

<http://malta.startupweekend.org/blog>

clientes y validaciones se llevan a cabo y se analizan. Todo ello se lleva a cabo en el espíritu de movimientos rápidos de las start-ups. El domingo, un panel de jueces ofrece el feedback sobre los diez proyectos y se escoge un ganador.

Startup Weekend in Malta ha recibido siempre una especial atención. Cuenta con participantes provenientes de juegos, software, marketing y a veces graduados. Por otra parte, el fin de semana se completa con debates entre personas de diferentes culturas y ambiciones que durante el fin de semana se retan a sí mismos y entre sí.

Fotos, imágenes, logotipos

Logo



Foto de 2014





Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad únicamente del autor, y la Comisión/Agencias Nacionales no son responsables de cualquier uso que se pueda hacer de la información contenida en el mismo.



“Ejemplos de buenas prácticas en actividades e iniciativas emprendedoras”, desarrollado bajo el proyecto Erasmus+ de formación “VET4Start-Up”, se enmarca bajo la licencia internacional [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Más información sobre el proyecto está disponible en: www.vet4startup.eu

Contacto

ASOCIACIÓN DE SERVICIOS A LAS EMPRESAS Y ACTIVIDADES DIVERSAS DE MADRID (ADESEMA)

C/ Marqués de Urquijo, 26, 4º izda.

28008-Madrid

España

Web: <http://adesema.org/es>

Autores:

Euro-Net: Peppino Franco

University of Wolverhampton: Alison Carminke and Sanah Sadiq

ADESEMA: Concepción Ortega

EASV: Flemming Knudsen and Bente Thomsen

ASNOR: Filippo Vasco and Annie Pontrandolfo

TR-Associates: Tunde Kallai

Diseño gráfico por: Euro-Net, University of Wolverhampton, TR-Associates

Edita: ADESEMA

Publicación libre, **Julio 2015**