



ENISA

CLAVES Y CONDICIONES

Cada año la administración pública destina una cifra cercana o superior 100 millones de euros y dando cobertura, a través de las líneas que gestiona Enisa, a más de 600 proyectos empresariales al año, induciendo una inversión de 675 millones de euros. A esa cantidad cabe sumar los recursos propios de la compañía para sumar una capacidad de financiación directa global de más de 200M €. Las líneas de financiación de Enisa, a través de préstamos participativos, están destinadas a proporcionar financiación a largo plazo a emprendedores y empresas que contribuyan a la generación de empleo en sectores de alto potencial y futuro en los próximos años.

****Nota:** a diferencia de muchas líneas de financiación pública, **El plazo de solicitud está abierto todo el año.**

Sobre Enisa

Enisa es una sociedad pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME), cuya actividad consiste en proporcionar financiación a largo plazo a emprendedores y empresas con capacidad de desarrollar modelos de negocio viables e innovadores. Para ello, Enisa utiliza fundamentalmente la figura del préstamo participativo, un instrumento financiero a medio camino entre el préstamo bancario y el capital riesgo, que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de las empresas que lo reciben. Por constituir deuda subordinada, el préstamo participativo, refuerza las estructuras financieras de estas empresas y tiene, además, otras ventajas como la no exigencia de garantías o sus favorables tipos de interés, ligados a la evolución económica de las empresas.

Espero que este documento te ayude a aclarar las principales dudas sobre esta línea y por supuesto, cualquier aclaración adicional, estoy disponible por correo electrónico.



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect



CARACTERÍSTICAS GENERALES:

- Innovación
- Co-inversión: Solicitan aportación de capital o que se haya realizado en el último año.
- Analizan el Negocio.
- Préstamo Participativo.
- Sin Garantías

LINEAS ENISA PARA FASES INICIALES Y CRECIMIENTO:

○ **LÍNEA JÓVENES EMPRENDEDORES**

Objetivo: Dotar de los recursos a empresas de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que necesitan en una fase inicial.

Beneficiarios: Jóvenes emprendedores que no superen los 40 años.

Requisitos

- PYME con domicilio social en España y estar constituida como máximo en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- Modelo de negocio innovador
- No sector: inmobiliario o financiero.
- La mayoría del capital formado por personas físicas de hasta 40 años.
- Financian: Adquisición de activos y circulante.



- Aportación de los socios según la cuantía solicitada: al menos el 50% del préstamo concedido.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.

Condiciones

- Importes: Entre 25.000 € y 75.000€
- Tipo de interés en dos tramos:
 - 1º tramo: Euribor + 3,25% de diferencial.
 - 2º tramo: interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa con un límite máximo de 6,0%.
- Comisión apertura: 0,5%.
- Vencimiento: máximo 7 años
- Carencia del Principal: 5 año.
- Habitualmente se concede con un plazo de 6 años con 2 años de carencia
- Amortización mensual de intereses y principal.
- Sin garantías

○ LÍNEA EMPRENDEDORES

Objetivo: Apoyar financieramente, en las primeras fases de vida, a las pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad.

Beneficiarios: Emprendedores que quieren crear empresas innovadoras o con una ventaja competitiva clara.



Requisitos

- PYME con domicilio en España y estar constituida como máximo en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- No estar enmarcada en el sector inmobiliario o financiero.
- Cofinanciación y nivel de fondos propios, como mínimo, igual a la cuantía del solicitado a Enisa.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.

Condiciones

- Importe: Entre 25.000 € y 300.000 €
- Tipo de Interés en dos tramos:
- 1º tramo: Euribor + 3,75% de diferencial.
- 2º tramo: interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa con un límite máximo de 8,0%.
- Comisión apertura: un 0,5%.
- Vencimiento: máximo 5 años
- Carencia del principal: máximo 5 años.
- Habitualmente se concede con un plazo de 7 años con 2 años de carencia
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías



○ LÍNEA COMPETITIVIDAD

Objetivo:

Financiar proyectos basados en modelos de negocio viables, rentables y contrastados, enfocados a:

- Mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo.
- Expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, avances tecnológicos, aumento de gama de productos/servicios, diversificación de mercados...

Beneficiarios: Pymes que contemplen mejoras competitivas.

Requisitos:

- PYME con domicilio en España y estar constituida como máximo en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- No estar enmarcada en el sector inmobiliario o financiero.
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Nivel de fondos propios, como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a Enisa.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.
- Estados financieros auditados externamente del último ejercicio cerrado, para préstamos aprobados por importes superiores a 300.000 €.



Condiciones:

- Importe: Entre 25.000 € y 1.500.000 €
- Tipo de interés se aplicará en 2 tramos:
 - 1º tramo: Euribor + un 3,75% de diferencial.
 - 2º tramo: interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo de hasta un 8%.
- Comisión apertura: un 0,5%.
- Vencimiento: máximo 9 años.
- Habitualmente se concede con un plazo de 7 años con 2 años de carencia
- Carencia del principal: máximo 7 años.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías





NEOTEC

CLAVES Y CONDICIONES

*El CDTI lanza, habitualmente cada verano, una nueva convocatoria de **NEOTEC**. Cuenta con un presupuesto de **20 millones de euros**, para financiar a las mejores empresas de base tecnológica mediante subvenciones a fondo perdido.*

Este es un punto que sin duda lo hace la mejor convocatoria para financiar startups tecnológicas. Ya antes era favorable dado que ofrecía préstamos sin intereses, que sólo se amortizaban cuando la empresa tenía cash flow positivo (generalmente hasta el 20%). Esto suponía una carencia que en muchos casos era eterna y ahora el paso hacia la modalidad de subvención parecía natural.

El contra punto es que antes era convocatoria abierta y ahora pasa a tener plazo de cierre de presentación, limitando su presentación a dos meses al año. Si te surge la necesidad en octubre, tendrás que esperar otro año o quién sabe cuánto para ser una empresa innovadora de base tecnológica ;) Algún día la administración se dará cuenta que no se puede elegir el momento de emprender e invertir.

20 millones de euros frente a 1.600 millones que gestiona CDTI no es una gran cantidad, pero a 250.000€ de ayuda máxima, esta línea da para financiar al menos 40 empresas. Son fondos muy competidos, pero llega a financiar gran parte de las empresas españolas que realmente tienen ese elemento diferenciador en su tecnología.



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect



BENEFICIARIOS

1. Empresa Innovadora: Tiene que cumplir con al menos 1 de los siguientes requisitos: (se presentar con la aceptación de la ayuda)

a) Demostrar, mediante una evaluación realizada por un experto externo, que desarrollará, en un futuro previsible, productos, servicios o procesos nuevos o mejorados sustancialmente en comparación con el estado de la técnica en su sector y que lleven implícito un riesgo de fracaso tecnológico o industrial.

El experto externo deberá pertenecer a un organismo público de investigación, a una universidad pública, privada o a sus institutos universitarios; o a un centro tecnológico.

b) Tener unos costes de I+D que representen un mínimo del 10 % del total de sus costes de explotación durante al menos 1 de los 3 años previos a la concesión de la ayuda. Si se trata de una nueva empresa, esta condición debe cumplirse en el ejercicio fiscal en curso. Se acredita con informe de auditor.

2. Ser pequeñas empresa: Menos de 50 personas y volumen de negocios anual o balance menor a 10 mm €.



3. Constituida como máximo en los 4 años anteriores a la fecha de solicitud de ayuda. Además, se debe ser una empresa que aún está en fase de desarrollo tecnológico y lanzamiento comercial, que exista riesgo tecnológico.
4. No haber distribuido beneficios
5. Capital + Prima a partir de 20 K (en dinerario)
6. La participación en el capital de otras sociedades mercantiles no podrá superar individualmente el 25% del capital social total. Se tendrá en cuenta la participación de entidades vinculadas a efectos del cálculo de su porcentaje de participación.

OBJETIVO:

La ayuda financia la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora, en los que la **estrategia de negocio se base en el desarrollo de tecnología.**

La tecnología y la innovación han de ser factores competitivos que contribuyan a la diferenciación de la empresa y que sirvan de **base a la**



estrategia y al plan de negocio a largo plazo, con el mantenimiento de líneas de I+D propias.

Las ayudas podrán destinarse a proyectos empresariales de cualquier ámbito tecnológico y/o sectorial, **no adecuándose a esta convocatoria los proyectos empresariales cuyo modelo de negocio se base primordialmente en servicios a terceros, sin desarrollo de tecnología propia.**

CARACTERÍSTICAS:

- Modalidad: Subvención.
- Se subvenciona **hasta el 70 % del presupuesto con un importe máximo de 250 K**
- Se podrá **exigir la aportación de financiación propia para cubrir la actividad financiada (ampliación de capital)**, como mecanismo que garantice la capacidad económica y financiera. Estas condiciones financieras se especificarán en la resolución de concesión de ayuda y su cumplimiento deberá ser acreditado en **el momento de presentación de la documentación justificativa de la 1ª anualidad de la ayuda**. El incumplimiento de las condiciones financieras impuestas será causa de reintegro total de la ayuda.



- **Pago anticipado del 60% de cada anualidad.** La 1ª tras dictarse la ayuda y para la 2ª quedará condicionada a la presentación de la justificación
- **3. Presupuesto financiable mínimo de 175 K €.**
- Las actuaciones subvencionables deberán **iniciarse el 1 de enero del año siguiente**, y podrán finalizar el 31 de diciembre de ese mismo año, o bien el 31 de diciembre de siguiente, es decir 1 ó 2 años completos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

- **Capacidad de explotar una necesidad del mercado.** Se valorará en especial la forma de obtener ingresos, la estrategia comercial, la competencia y las fortalezas y debilidades
- **Capacidad tecnológica de la empresa.** Se valorará la tecnología utilizada, las barreras tecnológicas (del producto/servicio, producción/fabricación), el elemento diferenciador y la posible protección de la tecnología utilizada



- **Capacidad de gestión del equipo** involucrado en el desarrollo empresarial
- **Capacidad financiera de la empresa.** Se valorarán la coherencia de los planes de inversión, sus necesidades financieras y su estructura de financiación

GASTOS SUBVENCIONABLES.

Los gastos subvencionables son aquellos que estén incluidos **en el plan de empresa** y sean necesarios para el desarrollo del mismo, los gastos derivados de la puesta en marcha de un nuevo proyecto empresarial de empresas innovadoras durante los años que dure el proyecto.

Se podrán financiar los siguientes gastos:

a) Inversiones en equipos.

b) Gastos de personal:

- Con contrato laboral
- Autónomo socio de la empresa sin cuota de autónomo.
- Personal autónomo económico dependiente

Coste máx. 40€/hora



- c) Materiales.
- d) Subcontratación: Máx. hasta el 50% del presupuesto. Colaboraciones externas / asesoría (no es financiable el informe la certificación externa acreditativa). No pueden ser empresas vinculadas. Si el contrato es superior al 20% o más de 60K, hay que presentar el contrato firmado a la aceptación de la ayuda.
- e) Otros costes: alquileres, suministros, cánones y licencias, gastos de solicitud y mantenimiento de patentes y otros derechos de propiedad industrial, seguros y gastos derivados del informe de auditor. Estos últimos tiene un máx de 2K por anualidad.

No serán gastos subvencionables los siguientes:

- Gastos financieros.
- El IVA.
- Obra civil, terrenos y edificios.
- Vehículos de transporte.
- Gastos de comidas y manutención, gastos de locomoción y viajes.
- Costes indirectos,



DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR:

- Poder del representante que debe coincidir con la firma digital con la que se presenta la solicitud
- Escritura de Constitución
- Plan de Empresa
- CV del equipo promotor y técnico de la empresa (la extensión máxima recomendada de cada CV será de 4 páginas, con tamaño de letra 11, fuente Arial e interlineado sencillo).
- Video de presentación del plan de empresa, de una duración máxima de tres minutos. El equipo promotor de la empresa deberá realizar una exposición global del plan de empresa presentado, haciendo referencia a su modelo productivo, de mercado, financiero y de gestión. El vídeo tiene que tener formato «mp4» y un tamaño máximo de 100 Mbytes
- Declaración responsable de la empresa del cumplimiento de los requisitos para considerarse empresa innovadora,
- CCAA de los 2 últimos años
- Declaración de tipo y categoría de la empresa.
- Declaración responsable de la empresa relativa al capital social escriturado y desembolsado
- Declaración responsable
- Declaración de ayudas



CASOS DE ÉXITO DE FINANZIACONNECT

Empresas innovadoras financiados por programas de I+D.



PNIT

GUÍAS PARA EVALUAR Y ENFOCAR STARTUPS PARA EMPRENDETUR

Antes de presentarse a cualquier ente que dispone de fondos, lo primero que debe hacer un emprendedor es conocer bien los objetivos de quién va a poner los fondos. Primero, para conocer si realmente tu startup entra dentro de lo que podemos denominar su perfil de inversión, si no el gran esfuerzo que requiere será totalmente en balde. Por otro lado, si cumples con el perfil de inversión, deberás conocer los objetivos de quién financia para comunicar cómo tu startup va conseguir cumplir con las metas que se han marcado.

Esto lo puedes trasladar a cualquier vía de financiación, pero en financiación pública, donde el documento a presentar es la única fuente de información para el análisis y toma de decisión, sin posibilidad del analista de complementar su visión preguntando donde vea lagunas, alinear la comunicación con los objetivos es primordial. Esto es lo que denominamos en Finanziaconnect ENFOCAR bien la propuesta.

Con este propósito se ha elaborado este documento, para ayudar a todo emprendedor que quiera presentar un proyecto a las líneas de financiación de EMPRENDETUR a enfocar bien la presentación de su memoria.

Si quieres que Finanziaconnect te ayude con su experiencia en este proceso, envíame un email y buscamos un hueco para valorar tu empresa y proyecto.

Espero que este documento te ayude a tener éxito,



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect



LA VISIÓN DEL PNIT

En general, el propósito de PNIT es favorecer la migración hacia un nuevo modelo de crecimiento turístico español basado en:

- La creación, desarrollo y consolidación de empresas y destinos turísticos intensivos en innovación.
- Empresas y destinos que permitan crear nuevos mercados y nichos de negocio.
- Expandir los existentes hacia aquellos segmentos de mayor valor añadido y rentabilidad económica y medioambiental.

Especialmente, el PNIT pretende alcanzar la siguiente visión del Destino España:

- Destino líder con proyección internacional, asegurando que el cliente reconoce nuestra oferta diferencial como país.
- Sostenible económica, social y medioambientalmente generando retornos suficientes para mantener un alto valor añadido; generando



empleo de calidad y haciendo un uso responsable de los recursos naturales.

- Con destinos rentables económicamente, fomentando tanto la inversión pública como privada para evolucionar nuestro modelo competitivo.
- Eficiente en su modelo empresarial, referente a nivel mundial tanto por su gestión, como por su rentabilidad.
- Excelente en el talento, como base para la gestión tanto de los destinos como de las empresas turísticas y como semilla para el emprendimiento innovador.
- Inmerso en la era digital, para maximizar los beneficios de las tecnologías de la información y las comunicaciones como vector de transformación continua del sector turístico.
- Colaborativo entre el sector público, privado y el resto de agentes sociales y organizaciones que formen parte del sector, para la definición de estrategias y acciones conjuntas que mejoren nuestra propuesta de valor para el cliente.



LOS 7 OBJETIVOS DEL PNIT

Para alcanzar la visión deseada del Destino España, el PNIT establece una serie de objetivos para el sector turístico español que estarán apoyados en un conjunto de medidas.

1. INCREMENTAR LA ACTIVIDAD TURÍSTICA Y SU RENTABILIDAD

Aumentar la actividad del sector mediante la mejora del volumen de ingresos y su rentabilidad asociada. A través de este objetivo se quiere destacar el propósito del PNIT de incrementar el gasto realizado por cada turista internacional y el margen o rentabilidad asociado a los ingresos derivados del turismo

2. GENERAR EMPLEO DE CALIDAD.**3. IMPULSAR LA UNIDAD DE MERCADO.****4. MEJORAR EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL.**

Mejorar el posicionamiento de la marca España en mercados consolidados e incrementar su notoriedad en los no tradicionales, actuando de forma coordinada y cohesionada entre todos los agentes que contribuyen a su construcción.



5. MEJORAR LA COHESIÓN Y NOTORIEDAD DE LA MARCA ESPAÑA

Fomentar el conocimiento y el emprendimiento para mejorar los recursos humanos pertenecientes al sector turístico en base a tres perspectivas:

- Profundizar en la producción, gestión y difusión del conocimiento.
- Atraer talento excelente para incrementar la capacidad de emprendimiento del sector.
- Mejorar la adecuación de la oferta formativa a las demandas del sector en educación superior y formación profesional.
- Diversificar en clientes y en mercados emisores para compensar la bipolaridad de la oferta turística de España

6. FAVORECER LA CORRESPONSABILIDAD PÚBLICO-PRIVADA

7. FOMENTAR LA DESESTACIONALIZACIÓN DEL TURISMO



CLAVES ADICIONALES DEL PNIT

Fuerza de la Marca España

La marca España, y en especial la marca turística, son un activo clave de la economía que requiere de una gestión eficaz y coordinada entre todos los que ayudan a construirla. En concreto, la imagen de marca turística tiene un fuerte posicionamiento y debe contribuir a potenciar la marca-país global.

Orientación al cliente

El sector turístico se encuentra en una etapa que se caracteriza, entre otros, por la rotura de la cadena de valor en la que el turista se sitúa en el centro de todo negocio turístico. Por este motivo, todos los recursos y estrategias deberán pivotar en torno a la figura del cliente.

Oferta y Destinos

La sostenibilidad del modelo turístico pasa necesariamente por una gestión más eficaz de los recursos turísticos a lo largo de todo su ciclo, por este motivo es necesario diversificar y mejorar la calidad de la oferta. Para ello es imprescindible evaluar nuestros destinos, desde el punto de vista de la calidad, diversidad, accesibilidad, sostenibilidad y gestión de los mismos.

Alineamiento público-privado

En el escenario actual de fuertes restricciones y limitación de recursos, se exige un total realineamiento de los objetivos de política turística con las necesidades del sector empresarial y una mayor orientación de servicio a la



empresa por parte de la administración pública, con el fin de conseguir una mayor eficacia y eficiencia en el cumplimiento de estos cometidos y aumentar la competitividad del sector turístico español en su conjunto.

Conocimiento

El conocimiento es un eje fundamental en la visión de España como organización ya que ello permite una óptima asignación de recursos tanto públicos como privados a partir de la generación de inteligencia de mercados y de conocimiento útil para el sector.

Talento y Emprendimiento

Fomentar la innovación en la gestión a través del talento y el emprendimiento es vital para construir un sector competitivo para las próximas décadas. La formación es un activo clave para disponer de mejores profesionales y dotar de mayor prestigio al sector lo que facilitará la atracción de talento.



CASOS DE ÉXITO DE FINANZIACONNECT



A close-up photograph of a person's hands writing on a white notepad with a yellow marker. The person is wearing a light blue shirt and a black wristband. The background is blurred, showing a desk and a laptop. A semi-transparent grey box is overlaid on the center of the image, containing the text.

EMPRENETUR

CLAVES Y CONDICIONES

EMPRENETUR. CLAVES Y CONDICIONES

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de su línea de financiación Emprendetur, ya ha invertido más de 100 millones de euros para fomentar la innovación en el sector turismo. Y cada año salen convocatorias con unos 20-45 millones nuevos para inyectar a productos innovadores para turismo y actuaciones turísticas de carácter de I+D.

*Las dos líneas tienen unas condiciones excelentes con un plazo de amortización de cinco años, una carencia de **2 años** y un tipo de interés del **0,698%** que puede variar cada año, pero siempre en estos niveles tan favorables.*

*Las líneas de Emprendetur son **totalmente compatible** con otras subvenciones a fondo perdido: Incentivos Económicos Regionales, fondos europeos FEDER. Como suele ser común en la financiación pública, los proyectos y modelos de negocio, o en su defecto los gastos financiados con cargo a los préstamos, deberán haber comenzado a ejecutarse con posterioridad a la presentación de la con un plazo máximo de ejecución de 3 años.*

Espero que este documento te ayude a aclarar las líneas Emprendetur y por supuesto, cualquier aclaración adicional estoy disponible en el correo electrónico.



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect



EMPRENETUR I+D+I: PRODUCTOS INNOVADORES

BENEFICIARIOS

Empresas relacionadas con innovación y turismo, y encuadradas dentro de las líneas del PNIT. Puedes descargar un Resumen de las líneas PNIT [pinchando aquí](#)

También puedes contactar nosotros para evaluar el posible enfoque de vuestro proyecto a Emprenetur: ivan@finanziaconnect.com

OBJETIVO

Proyectos y modelos de negocio dirigidos a fortalecer el potencial innovador y la competitividad de las empresas del sector turístico.

- Apoyar la investigación y desarrollo aplicado a productos del sector turístico.
- Fortalecer los procesos de I+D+i en el sector turístico.
- Impulsar desarrollo de productos turísticos innovadores que mejoren la competitividad y rentabilidad del sector turístico español.
- Facilitar a las empresas el acceso a desarrollos innovadores para la mejora de sus productos turísticos con el fin de la internacionalización de los mismos.



La línea considera dos subprogramas, **SUBPROGRAMA PRODUCTOS INNOVADORES** dirigido a proyectos, productos o modelos de negocio innovadores y **SUBPROGRAMA I+D** que se dirige a proyectos más puramente tecnológicos con un componente de internalización importante.

CARACTERÍSTICAS

- Ayuda reembolsable (préstamo).
- Pago anticipado
- Tipo de interés 0,698 %.
- Pueden conceder hasta un 75% del proyecto presentado.
- Pueden conceder hasta un máximo igual al neto patrimonial de la empresa.
- Importe máximo de 1.000.000 euros.
- Plazo máximo del proyecto 3 años.
- 5 años de amortización que incluye 2 de carencia.
- Cumplir con el ratio de solvencia: Activo > suma de la deuda x 1,5
- Se solicitarán garantías por un importe del 36% del préstamo concedido.

GASTOS FINANCIABLES:

- Gastos de personal.



- Costes de instrumental y material inventariable, en la medida y durante el período en que se utilice para el proyecto.
- Costes de investigación contractual, conocimientos técnicos y patentes adquiridas u obtenidas por licencia de fuentes externas a precios de mercado.
- Gastos generales: 10% de los costes totales de personal del proyecto, sin necesidad de justificación.
- Otros gastos de funcionamiento, incluidos costes de material, suministros y productos similares que se deriven directamente de la actividad del proyecto.
- Subcontratación: no más del 50% del presupuesto.

TASACIÓN PERICIAL DE TECNOLOGÍA

Un elemento muy importante de la línea de Emprenetur es que admite una valoración de la tecnología desarrollada por la empresa a través de un perito informático, tomando el valor de mercado como referencia frente al contable. Esto, a efectos prácticos, permite aumentar la cantidad que Emprenetur puede conceder a la empresa.

Contáctanos si quieres explorar esta vía: ivan@finanziaconnect.com



AREAS DE ACTUACIÓN OBJETIVO DE LOS PROYECTOS DE EMPRENETUR

Los proyectos presentados a las líneas de Emprenetur deberán, además de cumplir con las líneas PNIT, deberá encuadrar algunos de los siguientes líneas de actuación.

Energía y Sostenibilidad: Se hace necesario y prioritario promover y desarrollar proyectos de I+D+i que propicien el aumento de la investigación en sistemas relacionados con las tecnologías del transporte, productos de climatización, la integración de procesos, productos vinculados a los sistemas de cogeneración y microgeneración, sistemas de iluminación y sistemas de acumulación. Además es necesario generar espacios turísticos sostenibles para la conservación del medioambiente y aumentar la competitividad del sector. Entre las líneas I+D+i destacan:

1. Gestión energética.
2. Energías Renovables.
3. Eficiencia energética.
4. Edificación sostenible.



5. Turismo sostenible.
6. Reutilización del agua.
7. Gestión y Control energética.
8. Gestión y control de residuos.
9. Emisiones CO2.
10. Huella de carbono.
11. Certificaciones.

TIC: Se han tenido en cuenta las propuestas realizadas por otras plataformas TIC (eNEM, eMov, es.Internet, INES) así como las líneas que han surgido de las agendas de los grupos estratégicos, no sólo TIC, sino también del resto de grupos.

1. Tecnologías Móviles.
2. Gestión de Contenidos.
3. Herramientas de Gestión.
4. Geo-referenciación.
5. Turismo 2.0.
6. Realidad Virtual y Realidad Aumentada.
7. Investigación en nuevos sistema de comunicación inalámbrica.



8. Investigación en nuevos sensores y dispositivos móviles.
9. Nuevas arquitecturas software.
10. Sistemas de seguridad a través de la biometría y de RFID.
11. Sistemas de localización y seguimiento.
12. Destinos Turísticos Inteligentes.
13. Emotional computing.
14. Pasarelas de pago móviles.
15. Reconocimiento biométrico, reconocimiento facial 3D y movimiento de labios.
16. Interoperabilidad, interconexión e interrelación de sistemas.
17. Procesamiento de lenguaje natural.
18. Modelado de avatares 3D.
19. Marketing contextual.
20. Persuasive computing.
21. Cloud DMS.
22. Responsive web design.
23. Geofencing.



Humanidades, sociedad y ciencias jurídicas: Este ámbito tiene que tener en cuenta cómo afectan las nuevas tendencias sociodemográficas y de ocio en el sector turístico.

Además se han incluido las ciencias jurídicas ya que es importante el desarrollo de un marco legislativo que se aplique tanto en el ámbito empresarial, como en el social.

1. Living Labs.
2. Conocimiento de las necesidades del turista, en el ámbito de la accesibilidad.
3. Investigación sobre metodologías de certificación de accesibilidad.
4. Cadena de valor turística totalmente accesible.
5. Desarrollo de indicadores tanto para la medición de los destinos turísticos ya sea en relación con los competidores, calidad como indicadores de posicionamiento del destino.
6. Personalización.
7. Impacto del turismo en el entorno.
8. Modelos de previsión de la demanda para la gestión integrada con la cadena de suministro.



Materiales y Construcción: En el diseño y construcción de edificios hay que tener en cuenta el desarrollo de infraestructuras con el mínimo impacto en el entorno, ya que esto supone un enorme atractivo para el turista.

1. Arquitectura Bioclimática.
2. Personalización de Ambientes.
3. Aislamiento térmico, acústico en los nuevos materiales de construcción.
4. Reciclaje de Materiales.
5. Materiales no residuales.
6. Rehabilitación y recuperación de patrimonio.
7. Nuevos materiales (aislamiento, limpieza, revestimiento, decoración, etc.).

Transporte y Servicios Asociados: Las líneas de I+D+i definidas en este ámbito deben ir enfocadas a permitir una mejora del territorio y en especial del incremento en la capacidad de acceso a todo el territorio mediante una red de transporte radial, intermodal y sostenible, la generalización y acceso a las redes de comunicación de calidad, la mejora de la expedición de visados y los flujos de frontera y la accesibilidad de turistas con discapacidad mediante el partenariado de los agentes implicados.



1. Transporte sostenible.
2. Investigación sobre el usuario de transporte y su papel en los programas de compensación de carbono.
3. Planes en destinos sobre productos, itinerarios y rutas temáticas integrándolo todo con los transportes.
4. Desarrollo de programas de actuación público-privadas en zonas o comarcas turísticas sobre la base de rutas y productos temáticos experienciales.
5. Vertebración territorial del transporte y los recursos culturales y naturales de alto potencial turístico.
6. Acciones sobre transporte y movilidad turística.
7. Investigación sobre externalización de los efectos del transporte.
8. Efectos internos de la externalización de los efectos del transporte.
9. Elaboración de mapas sobre intensidad de uso del transporte.
10. Intensidad de uso de tecnologías de la información y comunicación en transporte turístico y consecuencias en el marco de relaciones del partenariado.
11. Orientación al usuario de las TIC turísticas.
12. Colaboración y cooperación de redes de destinos.



13. Desarrollo de nuevos modelos de negocio y de sistemas de distribución
14. Soluciones avanzadas de información para múltiples destinos y dispositivos.
15. Generación de nuevos servicios y contenidos para los turistas.
16. Modelos de previsión de la demanda para la gestión integrada con la cadena de suministro.

Gestión Empresarial: Las líneas de I+D+i definidas en este ámbito deben ir enfocadas a permitir una mejora de la productividad de las empresas y de sus profesionales, por medio de la incorporación de tecnologías e innovaciones que ayuden a la optimización de procesos, mejora de la promoción y el marketing, incorporación de la eficiencia energética y las energías renovables, entre otros.

1. Infraestructuras de redes.
2. Adaptación del software y hardware.
3. Investigación sobre nuevos productos y servicios turísticos.
4. Promoción y comercialización multicanal y abierta.
5. Gestión de la información.



6. Investigación sobre la demanda de los servicios que ofrecen las empresas turísticas.
7. Percepción y conocimiento del cliente.
8. Optimización de procesos de gestión.
9. Sistemas de gestión de la innovación.
10. Integración de la información: interoperabilidad.
11. Nuevas fórmulas de marketing.
12. Vigilancia tecnológica.
13. Control alimentario.
14. Colaboración y cooperación entre agentes.

Accesibilidad:

1. Desarrollo de una metodología que permita la certificación estandarizada y efectiva de la accesibilidad de la oferta turística.
2. Diseño de normativas sobre accesibilidad eficientes para conseguir la accesibilidad total de los recursos turísticos.
3. Desarrollo de mejoras técnicas y tecnológicas de los recursos y destinos turísticos para su accesibilidad y adaptabilidad a las necesidades de las personas con discapacidad.



4. Creación de nuevos programas de formación del personal de los servicios turísticos innovadores.

5. Promover la concienciación y sensibilización respecto a la accesibilidad por parte de las empresas y las Administraciones en España.



CASOS DE ÉXITO DE FINANZIACONNECT



Iván García Berjano, como CEO de Finanziaconnect, ofrece los servicios de un equipo de expertos profesionales para el proceso de financiación, reduciendo el valioso tiempo de los emprendedores y equipos directivos y garantizando la rentabilidad de sus servicios mediante honorarios a éxito.

Finanziaconnect ofrece reducir el tiempo de inversión en el proceso de búsqueda de financiación, dirigir el esfuerzo a las alternativas con posibilidades de éxito, evitando ineficiencias, elaborar documentación y presentaciones profesionales para la obtención de fondos, evitar incorporar grandes costes fijos en la contratación de profesionales y en definitiva, garantizar el éxito de la búsqueda de financiación.



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect

[¡Recomienda este eBook!](#)

