



05/10/2009

Script versión larga



Misión posible: ayudando a las pymes a superar la recesión

Comentario

Pascal es un empresario nómada. Siempre en busca de nuevas ideas y socios, este francés acaba de crear una empresa llamada Airgoo, en Cambridge, Reino Unido. Pero en lugar de recurrir a los bancos, que ya no conceden préstamos, o lo hacen a tipos de interés muy elevados, ha optado por buscar un socio que se encargue del desarrollo y la comercialización de su producto estrella: un terminal móvil con pantalla táctil.

Pascal Cintract, director de Airgoo

Estaba buscando socios para desarrollar aplicaciones para mercados específicos, como por ejemplo, el sanitario. Encontré la compañía Flowlab, de España, que ya había desarrollado un software para este mercado.

Comentario:

Con el objetivo de encontrar un posible socio comercial, Pascal se ha puesto en contacto con una de las 570 oficinas de las que dispone la red Enterprise Europe Network en la Unión Europea y en el extranjero. Esta red, creada por la Comisión Europea en 2008, asesora y presta servicios a las pequeñas y medianas empresas. En Cambridge, Henrik Pavel ayuda a las empresas de la región a encontrar socios y a acceder a nuevos mercados

con la ayuda de la potente base de datos de la Red, que contiene perfiles de miles de posibles socios empresariales.

Hendrik Pavel, Enterprise Europe Network/Business Link East

Esto es algo que las distintas oficinas de la red hacen muy a menudo. Colocan algunas entradas de la base de datos en sus páginas web como reclamo.

Comentario:

Además, la red Enterprise Europe Network organiza más de 12 mil encuentros para empresas, como son los encuentros de transferencia de tecnología y cooperación empresarial, en los que los negocios participantes tienen la oportunidad de encontrar nuevos socios y aplicaciones para su tecnología y productos.

Pascal Cintract:

La Red se encargó de preparar mi asistencia al Congreso 3GSM en Barcelona y, además, cubrieron los gastos. Había una especie de encuentros empresariales en los que pude conocer diferentes compañías.

Comentario:

En Barcelona estos encuentros los organiza Marc Gracia, de la oficina catalana de la red Enterprise Europe Network. Casualmente él y Hendrik se conocen bien. En 2005, Marc pasó seis meses en Cambridge en un programa de intercambio de personal.

Marc Gracia, Enterprise Europe Network/ACC1Ó

Evidentemente, es más fácil hacer una llamada. La conversación fluye con más facilidad; ellos ya saben como trabajo y tal. Aunque, en este caso, estoy llamando a un amigo.

Comentario:

Este vínculo allanó el camino para Pascal Cintract y su nuevo socio, Federico de Gispert. Pascal buscaba un distribuidor en España para sus terminales móviles y Federico quería comercializar su software médico.

Federico de Gispert, Director de Marketing, Flowlab

El producto final es un servicio doméstico de tele-medicina que permite a las personas mayores on con enfermedades crónicas tener acceso a información y a la vez a comunicarse con un médico.

Comentario:

El terminal está siendo probado en hospitales, pero también lo usan particulares, como la abuela de Federico.

Federico: *El doctor podrá tomarte la tensión cada día. Podrá decirte: 'Tomasita, cuídate, tu tensión es de 95, deja de bailar'.*

Tomasita: *Creo que es muy buena idea.*

Federico: *¡Sí lo es!*

Comentario:

Aunque el producto está a punto de ser lanzado, Marc continúa ayudando a Federico con el seguimiento de cada fase del proyecto.

Entrada de sonido: Federico a Marc

Hemos acabado. Se entregará al cliente la próxima semana.

Marc Gracia:

Progresivamente vas conociendo a tus clientes.

Federico de Gispert:

Y entonces él te hace creer que eres especial (risas-pausa)

Para nosotros, Marc es un verdadero socio. Si oímos hablar de un evento, una misión comercial, él hace todo lo que puede para que las pequeñas empresas como la nuestra puedan participar.

Comentario:

Federico también sigue en contacto con su nuevo socio, pero en la distancia.

Entrada de sonido: Federico llama a Pascal

Pascal, ¿cómo va todo?

Pascal responde a Federico:

Todo bien. Quería saber qué tal te va con los clientes. ¿Tienes noticias? ¿Alguna novedad?

Comentario:

Con la ayuda de Hendrik, Pascal está buscando nuevas formas de ampliar el mercado de su producto. Este primer éxito le ha dado confianza. La red Enterprise Europe Network

también es un éxito. Desde su lanzamiento en febrero de 2008, esta red ha prestado información y servicios a casi 2,5 millones de PYMEs.

ALEMANIA

Otro país, otro sector, otro empresario. El Dr. Peter Krost ha creado su propio negocio en Kiel, una pequeña ciudad alemana a orillas del Mar Báltico. Este biólogo dirige una empresa de doce personas especializada en el cultivo de algas. Él y su socia usan extractos de esta planta marina para fabricar cosméticos.

Dr. Inez Linke, directora general de Ocean Basis/Coastal Research Management

Lo especial de la crema Oceanwell es que está hecha de extractos de algas y agua de mar. Las algas nutren la piel, mientras que las sales minerales la hidratan. Es un cosmético biológico extraído del mar.

Dr. Peter Krost, director de gestión de recursos costeros Coastal research Management

Empezamos cultivando algas en el año 2000, incluso antes, en 1999. Queríamos desarrollar un método de acuicultura que fuera sostenible a nivel ambiental pero que también fuera comercializable, y de buena calidad.

Comentario:

Hasta hace muy poco, la acuicultura orgánica no estaba reconocida como tal. Por ese motivo, las algas —aunque se cultiven de un modo totalmente natural, como aquí— no pueden etiquetarse como orgánicas. Para llenar este vacío, el Dr. Krost ha lanzado un ambicioso proyecto con el objetivo de desarrollar un método de certificación ecológica de los productos de la acuicultura sostenible y orgánica.

Dr. Peter Krost

Los experimentos que hacemos aquí, con nutrientes tóxicos u otras sustancias, contribuyen a desarrollar criterios y un sistema de evaluación para productos de la acuicultura, en el marco del proyecto Ecosma.

Comentario:

Actualmente, Ecosma está financiada en parte por la Comisión Europea a través del programa Life + y en parte por el gobierno regional. Sin el asesoramiento de la oficina de la Enterprise Europe Network en Kiel, el Dr. Krost no habría solicitado esta financiación.

Dr. Krost

Presentar una solicitud para desarrollar un proyecto con fondos de la Unión Europea no es sencillo. Es un proceso complejo y es fácil cometer errores.

Llegada del Dr. Krost a la red Enterprise Europe Network / Kiel

Entrada de sonido – Dr. Krost:

Buenos días...

Annegret Meyer-Kock, oficina de la red Enterprise Europe Network de Hamburgo-Schleswig-Holstein

Recibirá el 50% del presupuesto de la Comisión Europea, o sea unos 500.000 euros.

Cornelia Pankratz, oficina de la red Enterprise Europe Network de Hamburgo-Schleswig-Holstein

Así que es un logro importante para él porque ya había solicitado antes la financiación sin éxito. Y ahora tener esta experiencia positiva es muy importante también para nosotros ya que podemos contar este caso a otras compañías de la región.

POLONIA

Comentario:

A unos 400 km. de Alemania, en la ciudad polaca de Szczecin, Katarzyna Mecinska trabaja también para la red Enterprise Europe Network asesorando, buscando socios e identificando programas europeos para las empresas locales. Hace poco, ha tenido la oportunidad de ayudar a un joven empresario a conseguir financiación de los fondos estructurales.

Katarzyna Mecinska, red Enterprise Europe Network / B2Europe Polonia occidental

En este programa se recogía una actividad para emprendedores relacionada con el comercio electrónico y su solicitud resultó seleccionada obteniendo más de 20.000 euros.

Comentario:

Gracias a esta suma, Grzegorz Kozak ha podido contratar dos nuevos empleados para desarrollar una página web de noticias.

Grzegorz Kozak, director de Virtual People

Este proyecto es la creación y desarrollo de un micro-negocio, un negocio online. Lo que es original en este nuevo portal es que los artículos colgados los escriben los mismos usuarios.

Comentario:

Sin embargo, el asesoramiento de la red Enterprise Europe Network no acaba con la concesión de la financiación. Sus expertos mantienen el contacto con las empresas ayudándolas a ampliar su negocio.

Dawid Polski, red Enterprise Europe Network / B2Europe Polonia occidental

El señor Kozak está empezando a promocionar su empresa en el extranjero y volveré a colaborar con él para hacer un perfil de su compañía para promocionarla en el extranjero gracias a nuestros servicios.

Katarzyna Mecinska EEN/ Szczecin

Así que será una nueva etapa de apoyo a la compañía.

Comentario

Como un lienzo tejido a través de Europa, la red Enterprise Europe Network tiene oficinas en 44 países y se apoya en más de 570 organizaciones. En su esfuerzo por ofrecer asesoramiento e información y ayudar a buscar socios o financiación europea, la Red da trabajo a casi tres mil personas que ayudan a las empresas a aprovechar al máximo sus oportunidades en la UE. De España al Reino Unido, de Alemania a Polonia, la Red ayuda a forjar relaciones y amistades. Una iniciativa que está dirigida a las PYMEs, principales creadoras de empleo en la Unión Europea. Para muchas de ellas, esta red es un gran apoyo cuando se embarcan en proyectos innovadores. En vista del actual clima de crisis económica y de contracción del crédito, la Enterprise Europe Network se presenta como una excelente alternativa.

Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the European Commission is responsible for the use which might be made of the information contained herein. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the policies of the European Commission.

