

Dossier de prensa

Líneas Enisa 2016



enisa

*impulso financiero
a la pyme*

Índice

- 1** Quiénes somos
- 2** Misión+Visión
- 3** Objetivos
- 4** Préstamo participativo
- 5** Presupuesto préstamos 2016
- 6** Líneas Enisa 2016
- 7** Asesoramiento
- 8** Portal del cliente
- 9** Be to Biz
- 10** Préstamos formalizados en 2015
- 11** Cifras Enisa
- 12** Empresas Enisa
- 13** Experiencias Enisa

Quiénes somos

Enisa es una entidad de capital público creada en 1982 y dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME).

Su capital social es de 149,5 millones de euros y la composición accionarial está formada por la Dirección General de Patrimonio (97,60 %), CDTI (2,215), IDAE (0,12 % e ICEX (0,07 %).

El equipo de Enisa está compuesto por 46 personas. El Comité de Dirección lo integran:

Bruno Fernández Scrimieri

Consejero delegado

Pedro Da Silva Costa Cabrera

Director Económico Financiero

Isabel Moneu Lucas

Secretaria general

Ángel Palazuelos Puerta

Director de Operaciones



Misión+Visión



Promover la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores de la pyme española, propiciando la diversificación de sus fuentes de financiación.

Ser la institución pública de referencia de apoyo al emprendimiento en España, facilitando instrumentos adaptados a las necesidades de los emprendedores y prestando servicios de valor añadido más allá de la financiación.

Mantener la posición de liderazgo como entidad pública vinculada a la financiación empresarial de riesgo, promoviendo el desarrollo y el crecimiento empresarial.

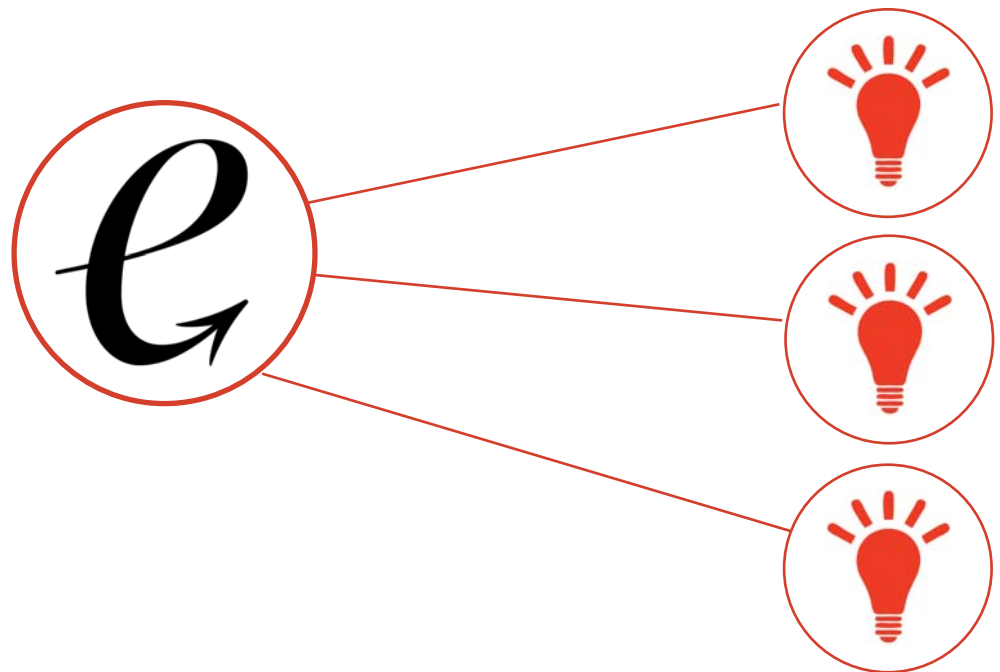
3

Objetivos

Fortalecer el ecosistema emprendedor.

Servir de Impulso Financiero a la pyme para reforzar sus estructuras empresariales.

Proporcionar servicios de valor añadido más allá de la financiación.



Préstamo participativo

El préstamo participativo es un instrumento de deuda que se ajusta de manera especialmente adecuada a las necesidades de la pyme y se asemeja al capital en varias de sus características, ya que no se exigen avales ni garantías para su concesión; el tipo de interés que paga la empresa está ligado a la evolución de su actividad; tiene la consideración de deuda subordinada con respecto a la de otros acreedores comunes, y los intereses devengados se consideran deducibles a efectos de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

Con amplios plazos de amortización y carencia, la financiación de Enisa refuerza el fondo de maniobra de la empresa y optimiza su estructura financiera.

Enisa es, por tanto, un prestamista atípico que, desde una perspectiva del riesgo asumido, se asemeja más a la figura del inversor en capital que a la del prestamista tradicional. De esta manera, se inyectan recursos en las empresas, pero sin interferir en su gestión, como sería el caso de otras figuras dentro del capital riesgo.

Características del préstamo participativo de Enisa

- 25.000 €-1.500.000 €
- Carencia hasta 7 años
- Vencimiento hasta 9 años
- Intereses
 - primer tramo euríbor+diferencial.
 - segundo tramo en función de la rentabilidad de la empresa hasta un 8 % (excepto en Jóvenes Emprendedores que es hasta un 6 %).



**sin
garantías
ni avales**

Requisitos generales

Ser pyme, conforme a la definición de la UE, tener personalidad jurídica propia independiente de la de sus socios o partícipes.

Cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y financiero¹.

Actividad principal y domicilio social en el territorio nacional.

Modelo de negocio innovador/novedoso o con claras ventajas competitivas.

Estructura financiera saneada y equilibrada.

Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial: nivel de Fondos Propios como mínimo igual a la cuantía del préstamo solicitado a Enisa.



Para la línea de Jóvenes Emprendedores se aportará como fondos propios al menos el 50 % de la cuantía solicitada.

Profesionalidad en la gestión.

Viabilidad económica y técnica del proyecto empresarial.

Cuentas depositadas en Registro Mercantil o Registro Público que proceda, del último ejercicio cerrado.

(1) Conforme a los convenios que Enisa suscribe con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, se entenderá por sector financiero, el integrado por empresas que realicen actividades financieras, estén o no sujetas a un régimen de autorización administrativa y supervisión de la CNMV o del Banco de España quedando, no obstante, excluidas las plataformas de financiación participativa y otras plataformas de financiación cuya actividad consista en poner en contacto, como mero agente, a oferentes de financiación y solicitantes de financiación en cualquiera de sus modalidades. Estas plataformas sí podrán ser objeto de financiación.

Se entenderá por sector inmobiliario el integrado por empresas que realicen actividades inmobiliarias o de promoción inmobiliaria quedando, no obstante, excluidas, las plataformas tecnológicas cuya actividad consista en poner en contacto, como mero agente, a personas o entidades que realicen actividades inmobiliarias o de promoción inmobiliaria y a adquirentes o arrendatarios de inmuebles. Estas plataformas sí podrán ser objeto de financiación.

Presupuesto préstamos 2016

Líneas Enisa 2016

€79,6M

Línea Agenda Digital

€3M



Líneas Enisa 2016

Creación

Los proyectos de emprendimiento se suelen caracterizar por un periodo inicial, en el que los emprendedores estructuran su idea de negocio, elaboran el plan de empresa, validan la tecnología y conforman su equipo de trabajo.

En esta fase inicial, debido a la escasa trayectoria empresarial y la ausencia de garantías reales, a los emprendedores les es muy difícil conseguir financiación bancaria tradicional. En este escenario, obtener financiación, tanto en recursos propios como ajenos, resulta fundamental para construir una estructura financiera equilibrada y asegurar el correcto funcionamiento y evolución de la empresa.

Para este segmento, Enisa ofrece dos líneas de financiación específicas:

Jóvenes Emprendedores y Emprendedores:

Jóvenes Emprendedores

Su objetivo es dotar de los recursos financieros necesarios a pymes de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que precisa el proyecto en su fase inicial.

- **Pyme < 24 meses de constitución**
- **Mayoría de capital ostentado por personas que no superen los 40 años**
- **Aportación de fondos propios de, al menos, el 50 % del importe solicitado**
- **25.000 €-75.000 €**
- **Carencia hasta 5 años**
- **Vencimiento hasta 7 años**
- **Intereses**
 - primer tramo euríbor+3,25 % de diferencial.
 - segundo tramo: un interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo establecido de acuerdo con el *rating* de la operación (*rating* A: 3,0 %, B: 4,5 % y C: 6,0 %).

Emprendedores

Apoyar financieramente en las primeras fases de vida a pymes promovidas por emprendedores, sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto.

- Pyme < 24 meses de constitución
- Aportación de fondos propios de, al menos, igual cuantía del importe solicitado
- 25.000 €-300.000 €
- Carencia hasta 5 años
- Vencimiento hasta 7 años
- Intereses
 - primer tramo euríbor+3,75 % de diferencial.
 - segundo tramo: un interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo establecido de acuerdo con el *rating* de la operación (*rating* A: 3,0 %, B: 5,5 % y C: 8,0 %).



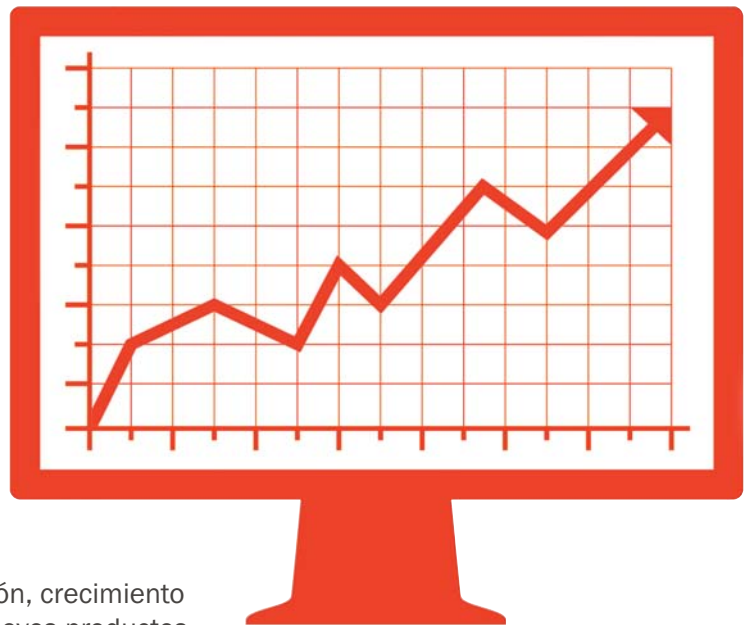
Crecimiento

Cuando las empresas han conseguido el equilibrio, ajustado su tecnología y definido sus productos y servicios, obteniendo además ingresos recurrentes, se enfrentan a unos mercados globales y competitivos, donde la variable dimensión resulta estratégica. Además, las empresas pueden enfrentarse al reto de dar un paso más y consolidarse como un actor relevante en su sector/mercado, que suele abordarse a través de:

- Crecimiento orgánico (internacionalización, crecimiento de empresa, aumento de producción, nuevos productos o mercados, etc.).
- Crecimiento inorgánico (adquisiciones/fusiones de empresas).

Además, existen empresas participadas por fondos de capital riesgo que se enfrentan a nuevas necesidades de financiación o empiezan a tener una alta participación en el mercado y necesitan un volumen importante de fondos para sus inversiones, para las cuales, el paso obligado es la captación de recursos financieros en los mercados regulados, como son el MAB y el MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija).

Para facilitar el acceso al crédito en esta etapa de la vida de las empresas, Enisa ofrece una línea específica: **Competitividad**.



Competitividad

Su objetivo es financiar proyectos basados en modelos de negocio viables y rentables, enfocados a una 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...; búsqueda de capitalización y/o deuda en mercados regulados y financiación de proyectos empresariales a través de operaciones societarias.

- **Aportación de fondos propios de, al menos, igual cuantía del importe solicitado**
- **Cuentas depositadas en Registro Mercantil o Registro Público que proceda, del último ejercicio cerrado para préstamos aprobados de hasta 300.000 €, y estados financieros auditados externamente del último ejercicio cerrado, para préstamos aprobados por importes superiores**
- **25.000 €-1.500.000 €**
- **Carencia hasta 7 años**
- **Vencimiento hasta 9 años**
- **Intereses**
 - primer tramo euríbor+3,75 % de diferencial.
 - segundo tramo: un interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo establecido de acuerdo con el *rating* de la operación (*rating* A: 3,0 %, B: 5,5 % y C: 8,0 %).

Agenda Digital (SETSI)

Las TIC desempeñan un papel crucial en la mejora de la productividad y competitividad de las empresas, así como en el desarrollo y bienestar de la sociedad. Su uso intensivo e inteligente permite a todos (empresas, administraciones y ciudadanos) aprovechar mejor las oportunidades que brinda la sociedad digital.

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo ha presentado una Agenda Digital para España, con el objetivo de maximizar el potencial económico y social de las TIC, en particular de internet, prestando especial atención a las pyme y emprendedores por su creatividad, su capacidad de innovar y cercanía al mercado.

En este nuevo marco, se sitúa esta línea de cooperación entre la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información y Enisa para favorecer financieramente la aparición de ideas empresariales innovadoras con fuerte componente tecnológico TIC y orientación al mercado en las fases tempranas de los proyectos.

Su finalidad es apoyar financieramente la puesta en marcha y desarrollo de proyectos empresariales en el ámbito de las TIC, con objeto de impulsar el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y servicios, contribuyendo a la generación de empleo y riqueza en un sector con alto potencial de crecimiento.

■ **Estar enmarcada en el sector TIC (contenidos digitales, e-commerce, *open data*, industrias del futuro y ciberseguridad y confianza digital).**

■ **Aportación de fondos propios de al menos igual cuantía del importe solicitado**

■ **25.000 €-2.000.000 €**

■ **Carencia hasta 7 años**

■ **Vencimiento hasta 9 años**

■ **Intereses**

— primer tramo euríbor+3,75 % de diferencial.

— segundo tramo: un interés variable en función de la rentabilidad financiera de la empresa, con un límite máximo establecido de acuerdo con el *rating* de la operación (*rating* A: 3,0 %, B: 5,5 % y C: 8,0 %).

Asesoramiento

Enisa informa y orienta a pymes y emprendedores sobre sus líneas de financiación, acompañando a la empresa en sus distintas etapas, desde la creación a la consolidación.

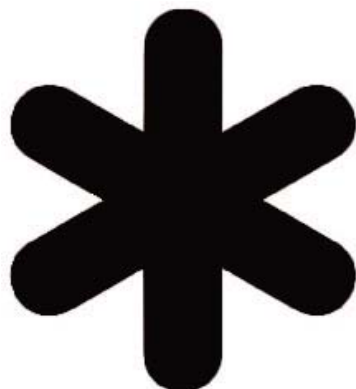
Nuestro asesoramiento está destinado a facilitar a las empresas el proceso de tramitación de solicitudes y aportación de documentación, a través de diferentes canales.



Portal del cliente

Operativa para la solicitud

A través de www.enisa.es, en la sección de Financiación se accede al Portal del Cliente. Las empresas registradas en este Portal podrán gestionar solicitudes de financiación, informarse sobre el estado de su financiación, comunicarse con Enisa y aportar la documentación necesaria para el seguimiento de su préstamo.



Be to Biz

Dentro del objetivo que se ha marcado Enisa de ir “más allá de la financiación”, se ha creado be to biz | Enisa business place. Se trata de una plataforma privada que reúne una comunidad de más de 3.000 empresas financiadas por Enisa y más de un centenar de socios inversores acreditados.

Desde el lanzamiento de be to biz en octubre de 2014, se ha generado un ecosistema para el desarrollo de negocios entre miembros de la comunidad Enisa (empresa-empresa, empresa-inversor, inversor-inversor). La plataforma invita a sus miembros a la interacción y a la generación de nuevos proyectos empresariales con el fin de potenciar su crecimiento bajo el paraguas de un lema: “Colaborar para Crecer”.

[Vídeo](#)

Préstamos formalizados 2015

Reparto por líneas

El reparto por líneas de los préstamos formalizados en 2015 (tanto líneas 2014 como anteriores) e importes es el siguiente:

Líneas de Financiación (incluye desembolsos con cargo a presupuesto de ejercicios anteriores ²⁾)	Nº de Operaciones	Importe (€)
Línea Pyme	336	51.629.000
Línea Jóvenes Emprendedores	206	10.911.000
Línea EBT	140	24.575.000
Línea Agenda Digital	18	3.210.000
TOTAL	700	90.325.000

(2) Préstamos desembolsados en el ejercicio en curso, con cargo a presupuesto de líneas anteriores.

10

Reparto por sectores

En la distribución por sectores de los préstamos formalizados en 2015 se observa que las TIC son las destinatarias de la mayor cantidad de fondos (35 %), seguidas de otros servicios (22 %). En porcentaje de operaciones ocupa la primera posición el sector de TIC (41 %).

Sector	Nº empresas	% nº empresas	Importe (€)	% importe
Actividades administrativas y servicios auxiliares	6	1 %	485.000	1 %
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	15	2 %	1.415.000	2 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas	35	5 %	4.610.000	5 %
Actividades sanitarias y de servicios sociales	10	1 %	1.495.000	2 %
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14	2 %	2.510.000	3 %
BIO	22	3 %	5.975.000	7 %
Comercio y reparación de vehículos	27	4 %	4.280.000	5 %
Construcción	1	0 %	100.000	0 %
Educación	17	2 %	1.950.000	2 %
Hostelería	16	2 %	2.200.000	2 %
Industria manufacturera	79	11 %	12.347.000	14 %
Otros servicios	159	23 %	19.429.000	22 %
Suministro de agua, saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	3	0 %	550.000	1 %
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	5	1 %	955.000	1 %
TIC	286	41 %	31.499.000	35 %
Transporte y almacenamiento	5	1 %	525.000	1 %
Total	700	100 %	90.325.000	100 %

Distribución geográfica

En 2015 todas las comunidades autónomas, a excepción de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, tienen presencia en la cartera de préstamos participativos de Enisa.

Cataluña, con 223, es la región donde más operaciones se han realizado en 2015, lo que significa el 31 % del total de operaciones de Enisa. Le sigue la Comunidad Autónoma de Madrid con 220 operaciones (32 %), Andalucía con 55 (8 %) y la Comunidad Valenciana 49 (7 %).

Por importe, Madrid lidera la tabla, con más de 29 millones (32 %), seguida por Cataluña con 27,5 millones (31 %). A continuación, se sitúa Andalucía con 6,6 millones (7 %), la Comunidad Valenciana con 6,2 millones (7 %), seguidas de Murcia (5 %) y País Vasco (2 %).

Comunidad Autónoma	Nº empresas	% nº empresas	Importe (€)	% importe
Madrid	220	31 %	29.249.000	32 %
Cataluña	223	32 %	27.570.000	31 %
Com. Valenciana	49	7 %	6.215.000	7 %
Andalucía	55	8 %	6.695.000	7 %
Murcia	34	5 %	4.600.000	5 %
País Vasco	18	3 %	1.715.000	2 %
Aragón	15	2 %	1.319.000	1 %
Asturias	8	1 %	1.455.000	2 %
Castilla y León	7	1 %	865.000	1 %
La Rioja	4	1 %	350.000	0 %
Castilla la Mancha	19	3 %	1.980.000	2 %
Galicia	21	3 %	3.232.000	4 %
Islas Baleares	6	1 %	710.000	1 %
Navarra	10	1 %	1.385.000	2 %
Islas Canarias	3	0 %	200.000	0 %
Extremadura	3	0 %	1.850.000	2 %
Cantabria	5	1 %	935.000	1 %
Ceuta	0	0 %	0	0 %
Melilla	0	0 %	0	0 %
Total	700	100 %	90.325.000	100 %

11

Cifras Enisa

Enisa ha financiado a lo largo de su historia a más de **4.500** empresas.

El número total de préstamos desembolsados asciende a más de **4.400**, por importe superior a los **€750** millones.

Empresas Enisa

12



Empresas Enisa

Alien Vault Inc-Alien Vault Headquarters



Madrid y USA

Importe préstamo: 450.000 € (2011)

Actividad: Seguridad informática. AlienVault ha desarrollado una plataforma que unifica diversas soluciones de seguridad de código abierto para facilitar un sistema de gestión centralizado para todas ellas. Algunos de sus programas, como el OSSIM, se ofrecen gratuitamente y cuentan con 160.000 descargas. Los de pago, que compran bancos, multinacionales e instituciones públicas se venden a partir de 3.600 dólares. Entre sus clientes figuran Telefónica, Metro Madrid y la Agencia Espacial Europea. AlienVault, una empresa tecnológica española que triunfa en Silicon Valley. Firma nacida en Madrid y que acaba de captar 34 millones de euros de varios fondos norteamericanos.

alienvault.com

Akaba, SA



Usurbil (Guipúzcoa)

Importe préstamo: 250.000 € (2012)

Actividad: Mobiliario para colectividades y oficina, aeropuertos y estaciones. 1986: el espíritu emprendedor de unos jóvenes profesionales, la apuesta por el diseño como herramienta de gestión y competitividad, la visión anticipada de un mercado único internacional y la ayuda económica de las instituciones, constituyen la génesis del proyecto AKABA.

akaba.net

Buy Vip, SL



Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Importe préstamo: 600.000 € (2008)

Actividad: Club privado de compras a través de internet, que proporciona a sus usuarios descuentos entre el 30% y el 70% en cada campaña de venta de ropa, complementos de vestir y deportivos de las mejores marcas. Fue comprada por Amazon en 2010.

es.buyvip.com



Ecoalf Recycled Fabrics, SLU



Madrid

Importe préstamo: 500.000 € (2012)

Actividad: Nacida en 2009, fabrica productos de moda realizados con materiales reciclados. Actualmente la compañía tiene alianzas activas por todas partes del mundo (Taiwan, Corea, Portugal, México, Japón, España....) que les permiten a través de la integración en tecnología punta estar continuamente desarrollando todos los elementos necesarios para poder sus productos.

ecoalf.com

El Hórreo Healthy Food, SL



Noreña (Asturias)

Importe préstamo: 300.000 € (2013)

Actividad: Su historia como empresa se remonta a hace más de un siglo. El espíritu emprendedor del hombre que dio vida a Embutidos El Hórreo se ha ido traspasando de generación en generación y, fruto de esa forma de entender el mundo empresarial, nació su gama de embutidos saludables, resultado de una apuesta decidida por la I+D+i. Sus tres premisas: sabor, salud y sostenibilidad.

embutidossaludables.com

Fractus, SA



Sant Cugat del Vallés (Barcelona)

Importe préstamo: 900.000 € (2002) y 1.000.000 € (2006)

Actividad: *Spin off* de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) que, en 1999, patentó la primera antena fractal del mundo. Esta tecnología, de la que ahora se benefician la mayoría de los smartphones, tabletas y ereaders, entre otros dispositivos, fue la que permitió por primera vez integrar la antena dentro de la carcasa del aparato y, al mismo, mejorar su potencia de forma que pudiera conectarse simultáneamente a varias bandas (por ejemplo, 2G, 3G, Wi-Fi y bluetooth).

fractus.com



Gomyl, SAU



Meco (Madrid)

Importe préstamo: 200.000 € (2014)

Actividad: Fundada en 1989, es una empresa española de ingeniería que se dedica al diseño, fabricación, suministro y mantenimiento de góndolas para fachadas en edificios de grandes alturas y maquinas elevadoras de locomotoras de tren. Su actividad se caracteriza por el elevado grado de investigación en ingeniería para obtener productos cada vez más novedosos que se adapten a las necesidades específicas de los clientes.

CoxGomyl.com

Groupalia Compra Colectiva, SL



Barcelona

Importe préstamo: 1.000.000 € (2011)

Actividad: Plataforma de comercio electrónico que ofrece a sus usuarios una gran variedad de Ofertas de Ocio, Productos Exclusivos y Viajes a los mejores precios, con el mejor servicio y la mayor calidad. Por otra parte, se presenta como escaparate para las empresas colaboradoras que pueden dar a conocer su negocio y fidelizar nuevos clientes.

groupalia.com

Grupo Yamm Comida a Domicilio, SL (La Nevera Roja)



Madrid

Importe préstamo: 150.000 € (2013)

Actividad: Una innovadora plataforma online que agrega toda la oferta de restaurantes de comida a domicilio para llevar. La compañía trabaja con cerca del 60% de los restaurantes que ofrecen comida a domicilio en España. Está presente en 300 localidades y preparan su salto a Latinoamérica. En 2015 fue adquirida por Food Panda (start-up acelerada por Rocket Internet).

laneveraroja.com



Innovative Mobile Apps Europe, SL (Blink)



Madrid

Importe préstamo: 50.000 € (2011 Joven Emprendedor) y 300.000 € (2013)

Actividad: Aplicación para móviles que permite en muy pocos *clicks* reservar hotel para cualquier ciudad de Europa. Esta aplicación está disponible tanto para iOS como para Android. La aplicación desarrollada tiene el nombre comercial de Blink. Adquirida por Groupon en septiembre de 2013.

blinkbooking.com

Kelisto Iberia, SL



Madrid

Importe préstamo: 750.000 € (2015)

Actividad: Líder nacional en el sector de comparadores de precios online para el ahorro de facturas domésticas. La misión de esta plataforma es la de analizar la letra pequeña de los contratos con las empresas de telecomunicaciones, seguros y financieras, para que "el usuario disponga de toda la información sobre lo que va a contratar.

kelisto.es

Lets Bonus, SL



Barcelona

Importe préstamo: 500.000 € (2011)

Actividad: Portal fundado en 2009, LetsBonus es pionera en España en ofrecer este servicio de *e-commerce* en la compra colectiva. Líder en ocho países, cuentan con cerca de 496 empresas asociadas a su *marketplace*. Sus seis millones de usuarios en España, avalan su estrategia empresarial.

letsbonus.com



Privalia Venta Directa, SL



Barcelona

Importe préstamo: 112.500 € (2007)-112.500 € (2008)-625.000 € (2009)

Actividad: Comenzó su andadura en 2006. Su actividad se basa en el comercio al por mayor e intermediación de productos textiles, deportivos, calzados, complementos, accesorios de lujo y moda, mobiliario, electrónica y productos tecnológicos. Se encuentra en Brasil, México, Italia y Alemania.

privalia.com

Replay Balls Europe, SL



Olvega (Soria)

Importe préstamo: 450.000 € (2013)

Actividad: Recuperación, reciclado y recomercialización de bolas de golf usadas. Se trata de una empresa familiar, primera fábrica europea de reciclado y *refinish* (reacondicionado) de bolas de golf. Las exportaciones suponen la mayor parte de sus cifras de ventas, con varios distribuidores en Europa y aumentando sus puntos de venta. EE. UU., Italia, Francia, Alemania y Portugal, son algunos de los países donde tiene distribuidores.

replayballs.eu/es

Second Handing, SL (Wallapop)



Barcelona

Importe préstamo: 100.000 € (2014)

Actividad: Wallapop es una aplicación móvil donde ver todo lo que los usuarios están vendiendo y donde también se puede poner a la venta todo aquello que ya no se necesita, ofreciendo al usuario una nueva forma de consumo basada en las segundas oportunidades y en el consumo responsable.

es.wallapop.com



Smart Solutions Technologies (Nuubo)



Madrid

Importe préstamo: 300.000 € (2012)

Actividad: Empresa de dispositivos médicos inalámbricos. La compañía diseña, fabrica y comercializa un porfolio de tecnologías médicas innovadoras (*wearable*) para la prevención, diagnóstico y rehabilitación. La empresa aspira a que la medicina inalámbrica y la monitorización remota de parámetros fisiológicos sea una experiencia simple, transparente y no intrusiva para todos y en cualquier lugar.

nuubo.com

Trip 4 Real Experiences, SL



Barcelona

Importe préstamo: 75.000 € (2012 Joven Emprendedor)

Actividad: Trip4real es un canal de ventas que pone en contacto a gente local y pequeñas empresas, que tengan contenido de calidad, con viajeros de todo el mundo. Buscan personas que puedan ofrecer un conocimiento o bien que realizan una determinada actividad y quieran compartir su pasión y, de alguna manera, quieran hacer negocio. En 2014 dio entrada como socio en la compañía al cocinero Ferrán Adrià. Además, ha alcanzado acuerdos estratégicos con compañías como Airbnb.

es.trip4real.com

Wuaki TV, SL



Barcelona

Importe préstamo: 450.000 € (2011)

Actividad: Videoclub online cuyos contenidos pueden disfrutarse multiplataforma (televisión-smart tv, tablet o videoconsola) con calidad y de forma legal. Fue adquirida por Rakuten Group en 2012.

es.wuaki.tv

13

Experiencias Enisa



Pablo Viguera
CEO Groopify

Nacida para triunfar

[De la idea al proyecto en tres fases]

Idea. Revolucionar la manera en la que conocemos gente en el mundo real.

Inspiración. Usar todo el poder de la tecnología *mobile* para llevar las conexiones *online* al mundo *offline* con un formato social, entre amigos, y divertido.

Acción. Crear una aplicación móvil para conocer gente nueva en grupo en la vida real.

Pasado-presente-futuro

2013

Pablo, Miguel y Alex lanzan la primera plataforma web de Groopify en diciembre y se organizan los primeros planes entre grupos en Madrid, Barcelona y Valencia.

2014

Préstamo de Enisa (75.000 €). Expansión nacional a 9 ciudades adicionales. Se superan los 25.0000 usuarios. Cierre de ronda de inversión de 180.000 euros en diciembre.

2015

Lanzamiento de *apps* móviles para Android e iOS. Se superan los 100.000 usuarios y decenas de miles de planes organizados. Cierre de ronda de inversión de 800.000 euros y equipo formado por 15 personas.

2016

Préstamo de Enisa (65.000 €). Planes de expansión internacional a más de 15 países.

Tres consejos para llegar al éxito

1. Foco en la ejecución y la velocidad por encima de las ideas. Lo importante no es tanto esa idea inicial (o las que vengan) como su materialización, su testeo y la manera en la que se ejecuta.
2. Ser optimista. Ver el lado bueno de las cosas y tener visión a largo plazo. La perseverancia y espíritu de supervivencia es clave.
3. No tener miedo al fracaso y demostrar tolerancia ante la incertidumbre. Emprender es en todo caso una experiencia de aprendizaje total.



Jordi Ber
CEO y cofundador
de Habitissimo

Nacida para triunfar

[De la idea al proyecto en tres fases]

Idea. Surge de nuestra propia experiencia personal. Necesitaba un fontanero en Barcelona y me costó encontrarlo. No conocía a ninguno. Pregunté a mi alrededor, pero mi familia vivía lejos y no tenía a quién acudir. Y te vas a las páginas amarillas y no sabes cuál es mejor que otro. Al final, cuando encontré a alguien vino y me hizo una chapuza y hubo que volver a empezar.

Inspiración. Surgió del mundo de los restaurantes y de los hoteles. Pedí opiniones y pensé que eso podía tener sentido para el mundo de las reformas y reparaciones del hogar.

Acción. A partir de aquí investigas, ves que hay otros proyectos similares en Estados Unidos, bastante más avanzados, y gente que ya lo está llevando a cabo y eso te anima a seguir adelante y entonces empiezas a implicarte más y más, buscar socio, etc., etc.

Pasado-presente-futuro

2008

Búsqueda de socio.

2009

Nos presentamos a la aceleradora de empresas, SeedRocket, en Barcelona y ganamos. Lanzamiento de la web. Primera ronda de inversores y primer cliente.

2010

Lanzamiento de Habitissimo en Italia y nueva ronda de inversores con la participación de Enisa (100.000 €). En 2013 obtenemos nueva financiación de Enisa (150.000 €).

2012

Punto de equilibrio.

Tres consejos para llegar al éxito

1. La verdad es que no creo que haya unas claves, una fórmula que te asegure el éxito.
2. Que lo que vayas a hacer sea algo que te apasione, porque le vas a dedicar muchas horas.
3. Si no sabes algo lo aprenderás y cuando lo pases mal, la motivación te ayudará a tirar adelante...



Pere Vallès
CEO de ScytI

Nacida para triunfar

[De la idea al proyecto en tres fases]

Idea. Un equipo de la Universidad Autónoma de Barcelona que estaba haciendo investigación a nivel más teórico y académico en el ámbito de la seguridad aplicada al voto electrónico.

Inspiración. Se decidió fundar la empresa en parte por lo sucedido en las elecciones de Estados Unidos entre George Bush y Al Gore, cuando en Florida se produjeron importantes problemas con las papeletas y no se sabía bien qué es lo que había votado cada persona.

Acción. Si los sistemas tradicionales habían fracasado en la principal democracia del mundo, había llegado el momento de modernizarlos. Vimos que aquella investigación teórica y académica podía tener una aplicación práctica en el mundo real.

Pasado-presente-futuro

2001

Creación de la empresa como *spin-off* de un grupo de investigación de la UAB.

2004

Primer cliente en Suiza y primera financiación de Enisa (200.000 €). ScytI obtuvo tres préstamos más de Enisa en 2006 (200.000 €), 2008 (350.000 €) y 2009 (250.000 €).

2014

Ronda de financiación: la mayor de capital riesgo en España y la segunda en Europa en ese año con 104M €. En los últimos catorce años, crecimiento muy rápido e importante, con un promedio del 70 % anual. Pasamos de ser una empresa de cinco personas, en los inicios, a ser 650, con 21 oficinas en todo el mundo. Hemos trabajado en proyectos de modernización electoral con gobiernos de 42 países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo.

Tres consejos para llegar al éxito

1. No creo mucho en recetas universales, tampoco en estilos de gestión que se implantan de forma sistemática. Cada empresa y cada persona es un mundo y cada uno tiene su librito.
2. Además de fortaleza emocional y perseverancia, hay que ser optimista, porque si se analiza todo de forma racional no se emprendería nunca, puesto que las posibilidades de éxito suelen ser escasas.
3. Aprender de los fracasos. Los emprendedores que han fracasado alguna vez tienen más posibilidades de éxito que los emprendedores que nunca han fracasado.



Juan Sánchez Galera
CEO Tarsis Astilleros

Nacida para triunfar

[De la idea al proyecto en tres fases]

Idea. ¿Por qué nadie fabricaba en España yates pequeños de iniciación a precios asequibles, si tanto la tecnología como los materiales eran relativamente económicos? La idea estaba clara: una línea especializada en yates de iniciación que innovase en seguridad, diseño y, sobre todo, precio, tenía que funcionar necesariamente.

Inspiración. Una visita casual a una fábrica de cubas para tractores en mitad de Jaén fue el detonante que unió idea y puesta en marcha, al comprobar que las cubas de tractor tenían las mismas proporciones, material y formas que un yate de pequeña eslora, solo que en vez de los 30.000 € de un yate, las cubas valían 400 €.

Acción. Las sinergias entre nuestra experiencia náutica y esa fábrica, así como con otros talleres especializados en carpintería, tapicería, inoxidable, etc., hicieron posible Tarsis Astilleros.

Pasado-presente-futuro

2012

Estudio de las necesidades de un mercado fuertemente golpeado por la crisis y diseño del barco, adaptado a los nuevos tiempos.

2013

Obtención de la homologación europea por Bruselas.

2014

Préstamo de Enisa (65.000 €). Fabricación de moldes y unidad prototipo.

2015

Presentación en los principales salones europeos y comercialización.

Tres consejos para llegar al éxito

1. No hay nada imposible.
2. Humildad: no despreciar a la competencia, sino aprender de ellos, que muchas cosas buenas tendrán cuando ya estaban antes que nosotros.
3. Constancia: no desanimarse, aunque el mundo parezca que se viene encima. Los errores son una extraordinaria escuela que nadie se puede permitir el lujo de despreciar.

Enisa, **la financiación** **a medida** **para las pymes**

Información

www.enisa.es | comunicacion@enisa.es

Carmen Cuesta

Directora División Comunicación y RSC

ccuesta@enisa.es

Marta Gil-Delgado

Promoción y Comunicación

mgildelgado@enisa.es