

“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

PREMIOS

RED PUNTOPYME 2019

16/12/19

info
puntopyme



Unión Europea



Región de Murcia



C(i*EMP)

Conocimiento, Intraemprendimiento
y Emprendimiento

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

1.- CONVOCATORIA



C(i*EMP)



PREMIOS

EMPRENDEDOR/A EXCELENTE

16/12/2019

Lugar: Parque Científico Espinardo

PROGRAMA

9.45-10.00	Acreditaciones
10.00-10.15	Bienvenida institucional
10.15-10.30	Presentación actividades Red PuntoPyme 2019 y programación de actividades 2020
10.30-12.00	Presentación de las empresas candidatas al Premio Emprendedor Excelente Red PuntoPyme 2019
12.00-12.30	Visita a los expositores de las empresas candidatas
12.30-13.00	Entrega de Premios Red PuntoPyme 2019. Emprendedor Excelente y Agentes de Desarrollo.

RECONOCIMIENTOS AGENTES DESARROLLO 2019

- Innovación Territorial
- Cooperación Interagencias
- Impulso al Desarrollo Local

El jurado para la elección del Premio Red PuntoPyme 2019 estará formado por una representación de la Asociación Agentes de Desarrollo Local de la Región de Murcia, el Instituto de Fomento y Taruga Creaciones (Premio Emprendedor Excelente 2018)

EMPRENDEDORES PARTICIPANTES 2019



BLONDIE PELUQUERÍA	BULLAS
BODEGA MODULAR LA DEL TERRENO	CEHEGIN
CELIVEGAN	CEUTÍ
CLOURIS SYSTEM, SL	PUERTO LUMBRERAS
DEPORTEC	MURCIA
EL MAESTRO ARROCERO	CARTAGENA
LABORATORIO DE ARTESANÍA DIGITAL	SAN PEDRO DEL PINATAR
MARÍA JESÚS PEÑALVER MARTÍNEZ	SAN PEDRO DEL PINATAR
MAS QUE AUTÓNOMOS	CIEZA
MEDUSA VISUAL	CARTAGENA
MMMACADEMY	ALCANTARILLA
UNIVERSO PRO AUDIOVISUAL	MAZARRÓN
YAVINO	MURCIA
YOHUMANIZE	CARTAGENA



2.- EMPRENDEDORES PARTICIPANTES

MMMACADEMY	PAQUI MARTÍNEZ Y JOSE ANGEL MARTÍNEZ
BLONDIE PELUQUERÍA	JHON ERIC Y TERESA GUILLÉN
EL MAESTRO ARROCERO	JOSE ALBES PEDRERO
YOHUMANIZE	CRISTINA CONESA ANA LÓPEZ JOSE ANGEL YEPES
MEDUSA VISUAL	JUANJO LOPEZ LOZANO/ENRIQUE MARTIN/ ALEJANDRO CARAVACA
BODEGA MODULAR LA DEL TERRENO	JULIA CASADO MARCO
CELIVEGAN	ESTEFANÍA MARTÍNEZ
MAS QUE AUTÓNOMOS	DAVID MARÍN GARCÍA
UNIVERSO PRO AUDIOVISUAL	LOURDES HERNANDEZ LOPEZ
DEPORTEC	ROBERTO CARLOS SÁEZ MUÑOZ
YAVINO	ISMAEL GALIANA PEDRO JESÚS CAMACHO
CLOURIS SYSTEM, SL	JUANFRAN GUEVARA DAVID SÁNCHEZ
LABORATORIO DE ARTESANÍA DIGITAL	FRANCISCO JOSÉ GÓMEZ VELÁZQUEZ
ECOLINES MAR MENOR	MARÍA JESÚS PEÑALVER MARTÍNEZ



3.- DESARROLLO DEL EVENTO

1.- ACREDITACIONES

Desde las 8.00 de la mañana estuvimos preparando con los emprendedores las zonas de demostración y probando las presentaciones. En estas dos horas de trabajo:

Sacar las mesas.

Colocar enaras.

Probar las presentaciones y videos y colocarlas por orden de intervención.

A partir de las 9.45 comenzaron a venir Agentes de Desarrollo, Concejales y amigos. Durante este tiempo aprovechamos para realizar las entrevistas para los videos de los emprendedores/as.

En una mesa a la entrada se recogieron las firmas de asistencia. Además se dispuso de material de memorias y folletos.





2- BIENVENIDA

Discurso de bienvenida de Álvaro Armada.

1. Bienvenidos.

2. Agradecimiento a Agentes de Desarrollo Local, concejales, Jurado del Premio, Emprendedores y amigos.

3. IDEA PRINCIPAL: Esta jornada tiene como objetivo poner en valor el talento emprendedor de nuestra región que se canaliza a través de las Agencias de Desarrollo Local de los Ayuntamientos de la Región y que se coordinan desde la Red PuntoPyme del Instituto de Fomento.

4. El plan de trabajo de esta mañana es el siguiente:

a. Ahora os explicaré brevemente las actividades 2019 realizadas por la RPP y las programadas en 2020.

b. Posteriormente los emprendedores nos contarán su proyecto empresarial. El jurado está formado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, la Asociación de Agentes de Desarrollo Local, en la persona de Pedro Alcaráz Agente de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Aledo y los ganadores de la edición del 2018 Taruga Creaciones: David Murcia y Elena Maroto.

c. Nuestros emprendedores han preparado unas demostraciones de sus productos y servicios que podemos visitar cuando terminen las exposiciones.

d. Por último y después de que el jurado delibere entregaremos los premios al emprendedor excelente de la Red PuntoPyme

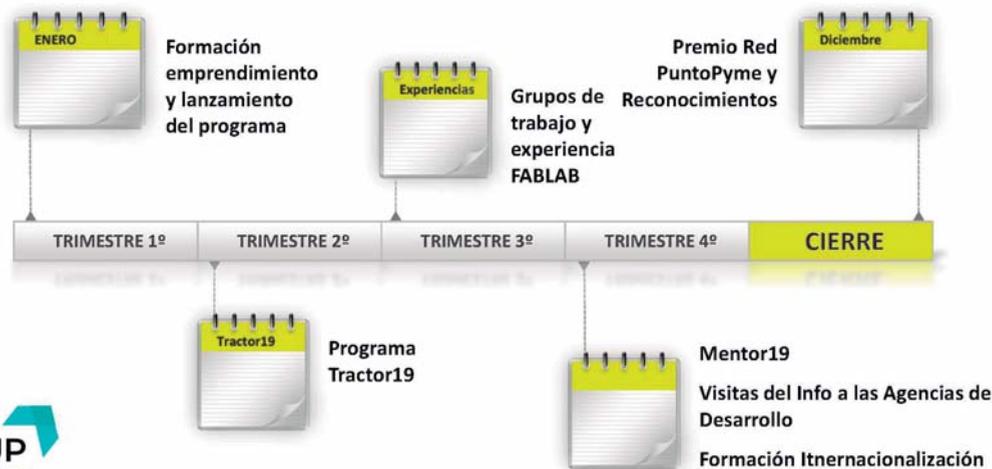
5. Este año, recuperando una antigua tradición de la Red PuntoPyme, reconoceremos la labor de tres agentes de desarrollo local que han destacado durante el 2019. El premio a la Innovación Territorial, el premio a la Cooperación Interagencias y el Premio al Impulso en el Desarrollo Local.

EMPRENDEDOR/A EXCELENTE



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

PROGRAMA 2019 RED PUNTOPYME

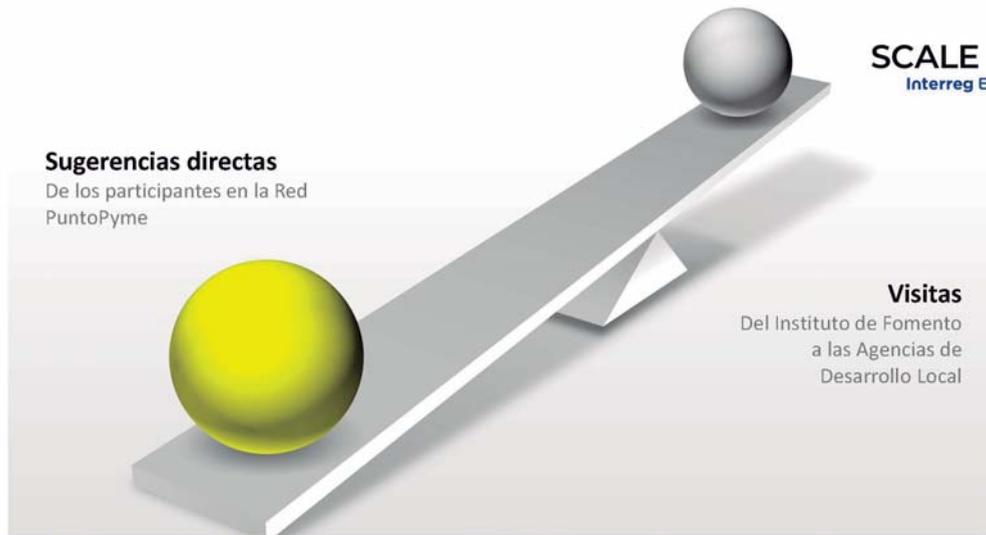


Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

PROGRAMA 2018 RED PUNTOPYME



LA PROGRAMACIÓN DEL 2020



5 PROGRAMAS TRACCIÓN

2 PROGRAMAS MENTOR

EL PREMIO DE LA RPP

TALENTO EMPRENDEDOR

FORMACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN

TEAM BUILDING Y COOPERACIÓN

VISITAS A FERIAS Y ENCUENTROS

3.- PRESENTACIÓN EMPRENDEDORES

La duración de las presentaciones fue de 10 minutos aprox.

Evaluamos:

Viabilidad del negocio

Capacidades

Innovación

Estrategia de MK

Escalabilidad o Crecimiento Sostenible

RSC

Se da paso a los Agentes de Desarrollo por orden alfabético.



4.- VISITA LAS MESAS DE EMPRENDEDORES

Una vez terminadas las presentaciones visitamos las demostraciones que las empresas nos habían preparado, además el jurado fue a tomar un tiempo para valorar las diferentes propuestas.



5.- ENTREGA DE PREMIOS

Una vez vistas las propuestas se entregaron los diplomas de participación a los emprendedores/as por los Agentes de Desarrollo.





4.- EMPRENDEDORES/AS

Empresa	Blondie peluquería	Ayuntamiento	Bullas
Año de creación		Facturación prevista 2019	
2019		Logotipo	
Nombre ponentes	Jhon Eric Colmenares Bedoya Teresa Guillen Ramirez	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	2
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
Nuestra misión es que todo el mundo se sienta bien tanto interno como externo incorporando productos orgánicos y ecológicos a precios accesibles			
Nuestra visión es poder llegar a diferentes localidades implementando nuestros métodos de trabajo y así poder reducir la tasa de desempleo de los peluqueros			
Qué productos/servicios ofreces			
Productos orgánicos, ecológicos teniendo así responsabilidad con el medio ambiente. Nuestros servicios son todos relacionados con la peluquería y parte de estética			
Explica como vendes tus productos/servicios			
Realizando un diagnóstico del estado del cabello y teniendo en cuenta el visagismo de cada persona para así ofrecer un servicio acorde			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
En un gremio tan competitivo y de alto coste, estamos incorporando productos orgánicos ofreciendo cuidado al medio ambiente y servicios de alta calidad a bajos costes			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
Con el factor de uso de materiales orgánicos y ecológicos, y con nuestra visión poder incorporar a nuestra plantilla personas en situación de desempleo. Apoyando la economía de una localidad de pocos habitantes, donde la mayoría deben de desplazarse a las localidades cercanas más grandes.			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
Nuestra iniciativa se basa en un servicio de alto consumo, ya que la mayoría de las personas se cortan el cabello aunque sea una vez por mes como mínimo, y al ser nuestro negocio una propuesta diferente y de alta calidad con un trato humano.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
Tenemos diferentes puntos a destacar: La profesionalidad. El trato humano. Preparación sobre los servicios realizados. Compañerismo.			

Enviar el logotipo de la iniciativa a javier@redpuntopyme.es

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)			
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	CELIVEGAN	Ayuntamiento	CEUTÍ
Año de creación		Facturación prevista 2019	Logotipo
2019 (desde mayo)		8.000,00 euros	
Nombre ponentes	Estefanía Martínez Vicente	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	1
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
Misión: Hacer feliz a las personas celíacas ofreciéndoles una gran variedad de productos artesanales de gran sabor y mucho más saludables. Dentro de 5 años me veo: Con otro punto de venta directa al público, trabajadores propios que elaboren los productos artesanos y una red de clientes en los sectores HORECA y supermercados.			
Qué productos/servicios ofrece			
Gran variedad de alimentos sin gluten y veganos, artesanales y certificados (Roscón de Reyes vegano sin leche ni huevo, pan bao, mini-hamburguesa con tintada negra, minipañetones, tartas y palmeras veganas...). Celivegan es el único proveedor de la Región de Murcia que ofrece productos sin gluten para veganos.			
Explica como vendes tus productos/servicios			
Con un punto de venta directo en el Vivero de Empresas de Ceutí. A través de web propia y otras plataformas (Bodas.com, Wallpop y Mil Anuncios), redes sociales Facebook e Instagram muy dinámicas con vídeos propios y a través del sector HORECA y supermercados. También se realiza promoción en ferias, como la reciente Murcia Gastronómica, u otros eventos, como, por ejemplo, degustaciones acompañadas de charlas de nutricionistas de la ACMU (Asociación de Celíacos de Murcia)			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
Porque ofrece productos artesanales de gran sabor, textura y calidad. Otra de sus ventajas es que se los productos se pueden congelar y no es necesario hornearlos, por lo que es mucho más conveniente para una persona celíaca, no siendo necesario comprar a diario, ni utilizar el horno todos los días.			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
Porque se ofrece un producto necesario para las personas celíacas, ya que hay un gran desconocimiento de esta enfermedad, incluso por los médicos de familia. Por lo que es una manera de asegurar que no hay contaminación cruzada y que los clientes se alimentan correctamente y de manera variada. Por tanto, Celivegan contribuye a mejorar la salud de las personas celíacas. Además, Celivegan, está comprometida con el medio ambiente, de manera, que siempre que sea posible, busca alternativas al plástico en sus envases e invita a los clientes a que traigan su propio recipiente, por ejemplo, para llevarse su porción de tarta.			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
Porque es una necesidad creciente. Ya que la celiaquía no es una enfermedad minoritaria, puesto que el 1,5% de la población española la sufre y esta cifra va en aumento, a un ritmo en España del 15% anual. Además, existe una tendencia creciente hacia el veganismo, tanto por razones de salud como éticas.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
Me considero una persona muy dinámica, ilusionada por el proyecto y que cree en él. Debido a mi experiencia profesional anterior como administrativo contable, tengo un gran conocimiento del mundo empresarial y financiero, que me ha respaldado a la hora decidir emprender un negocio sola, en un campo en el que identifiqué un gran vacío de mercado, y por tanto, una gran oportunidad. Gracias a la instalación de mi empresa en el Vivero de Ceutí, recibo además acompañamiento por parte del ayuntamiento, y el networking con otras empresas instaladas en el mismo es también un plus.			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)			
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		



Empresa	CLOURIS SYSTEM	Ayuntamiento	PUERTO LUMBRERAS
Año de creación	2018	Facturación prevista 2019	50.000€
		Logotipo	
Nombre ponentes	PEDRO JESÚS CAMACHO JUANFRAN GUEVARA DAVID SÁNCHEZ	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	5
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
<p>Clouris System nace con la intención de generar una agricultura moderna, adaptada a la revolución 4.0, incorporando al sector primario al Bussines Intelligence y como una herramienta útil para un mejor uso de nuestros escasos recursos hídricos.</p> <p>En este sentido nos vemos como una empresa tecnológica que pone en el centro de su actuación la misión antes descrita.</p>			
Qué productos/servicios ofreces			
<p>Nuestro principal producto se encuentra funcionando en una explotación agrícola, en fase “Beta”, donde está sometido a pruebas de estrés y durabilidad. Consiste en un sistema de control de riego y de la explotación agrícola.</p> <p>Mediante la incorporación del concepto “Smart” reducimos al máximo la instalación de cableado y maquinaria en explotaciones agrícolas, así mismo, mediante la implantación de la tecnología IOT, monitorizamos y controlamos al instante cada explotación, y se automatiza todo el riego en virtud de las variables deseadas por el cliente. Por último, mediante nuestro sistema de control remoto basado en la nube, se controla al instante la explotación, se obtiene información en tiempo real y permite la toma de decisiones más eficaz y ahorro hídrico. Paralelamente a lo anteriormente expuesto, se está trabajando en la adaptación de este producto a una solución dirigida a “Smart City”, de manera que sirva para el control y monitorización de los jardines de cualquier ciudad.</p>			
Explica como vendes tus productos/servicios			
<p>Nuestra plataforma, tendrá principalmente dos vías de negocio que pueden ampliarse a más. Una de ellas es la venta del producto al PVP, a través de distribuidores autorizados, y la segunda es la venta de las actualizaciones de Software que iremos realizando, así como ampliaciones del producto contratado.</p>			
Explica por qué eres una empresa innovadora			
<p>Realizamos nuestros procesos con la introducción de protocolos 4.0 y de IOT para comunicar dispositivos de riego. Para el desarrollo se usa software “Open Source” que además permite una escalabilidad del producto y permite la interconexión de equipamiento industrial con cualquier servicio en la nube.</p> <p>Igualmente nuestro producto conecta con el concepto “Smart”, con la incorporación de una pantalla táctil así como el control del sistema desde cualquier Smartphone.</p>			
Explica por qué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
<p>En nuestra misión empresarial, va intrínseca nuestra labor social. Buscamos un uso eficiente de los escasos recursos hídricos, así como la modernización de un sector tan importante para las zonas rurales, como lo es el sector primario.</p>			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
<p>Una fuente principal de beneficios, por los cuales la convierte a la empresa en escalable, es la incorporación de las nuevas versiones del software que implicará el pago de las mismas en los sistemas ya instalados, el pago igualmente de una cuota mensual por el mantenimiento del programa, así como la posibilidad de incrementar las soluciones de éste. Todo ello, generará ingresos extra sin llevar aparejado el incremento exponencialmente directo de los costes empresariales.</p> <p>Igualmente, el desarrollo de este producto puede ser utilizado para otros sectores: industria, hogar...</p>			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
<p>Somos tres personas jóvenes, que a pesar de nuestra edad, tenemos una trayectoria empresarial detrás, y que además estamos combinando con ideas frescas y disruptivas, como lo es por ejemplo nuestras búsquedas alternativas de financiación del proyecto, creando proyectos online de beneficios inmediatos a través de distintas e-commerce.</p>			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

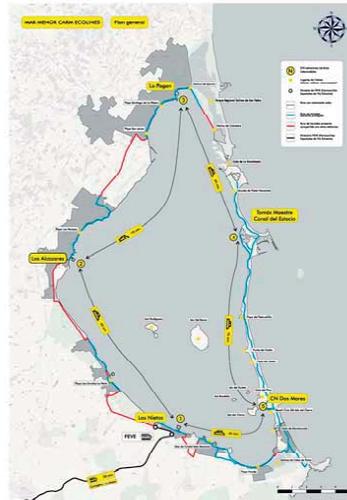
Empresa	DEPORTEC	Ayuntamiento	Murcia
Año de creación	Facturación prevista 2019		Logotipo
2016	45.000€		
Nombre ponente	Roberto Carlos Sáez Muñoz	Número de trabajadores incluidos emprendedores	2
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
Mejorar la resistencia alarga la vida, pero mejorar la fuerza hace que merezca la pena vivirla. En Deportec mejoramos la salud y el rendimiento deportivo con entrenamiento tecnificado de fuerza. Democratizamos tecnología y métodos de alto rendimiento, y los adaptamos para que cualquier persona pueda mejorar su autonomía, su confianza y su rendimiento . En cinco años habrá numerosas franquicias de Deportec en Europa y Sudamérica. Todo el mundo sabrá que hay una manera óptima de entrenar la fuerza, con poco tiempo y esfuerzo , y accesible en su gimnasio más cercano.			
Qué productos/servicios ofreces			
Ofrecemos métodos y tecnología para optimizar el entrenamiento de fuerza orientado a cualquier perfil. Nuestro sensor Velowin mide los parámetros más importantes de los ejercicios y permite conocer con qué peso trabajar, y cuántas repeticiones realizar, en función de los objetivos y el estado de forma de cada persona. Además, complementamos esta oferta con consultoría deportiva de resistencia , con valoraciones y planificaciones de entrenamientos.			
Explica cómo vendes tus productos/servicios			
El modelo de negocio es B2B2C con franquicias , en el que el sensor Velowin se instala en los centros deportivos, y sus usuarios lo utilizan de acuerdo a las prescripciones del gimnasio o las nuestras. De manera recurrente, el gimnasio paga una cuota mensual por el equipamiento y la metodología, y el usuario paga por sus planes online . Nuestra estrategia de marketing tiene dos frentes principales: Enseñar con cifras a los gimnasios que un cóner/franquicia Deportec es rentable, y demostrar a los usuarios que nuestro método es el mejor. Para generar confianza contamos con referentes del mundo del deporte, publicaciones en revistas especializadas, y ventas de Velowin en universidades, centros de alto rendimiento y preparadores físicos de élite de 11 países . También tenemos un acuerdo con Decathlon para realizar eventos en tiendas, y vamos a aparecer en apps de resistencia con millones de usuarios amateur . Exponemos los resultados de nuestros deportistas en redes sociales, para que otras personas lo vean y deseen mejorar como ellos. Nosotros mismos ofrecemos el servicio al mercado local, con nuestra “franquicia cero” . Vamos a lanzar un programa con varios capítulos, tipo reality , para mostrar cómo entrenan diferentes perfiles y que los espectadores se vean identificados en alguno de ellos, despertando su interés. Internacionalmente , planteamos una estrategia con country managers, empezando por zonas donde existen tiendas Decathlon cercanas e influencers locales relacionados con el deporte, corredores y ciclistas populares.			
Explica por qué eres una empresa innovadora			
Nuestro sensor Velowin está validado por científicos del alto rendimiento, ofreciendo prestaciones equiparables a dispositivos que multiplican su precio, y midiendo ejercicios que antes era imposible. Respecto al modelo de negocio, contamos con los gimnasios para escalar , novedad en el sector. Aplicamos la fuerza con métodos de élite a perfiles populares como son los deportistas amateur y sedentarios , permitiéndoles socializar entrenando en grupo, y compartir resultados en redes sociales. Usamos modelos predictivos de inteligencia artificial para adaptar los entrenamientos.			
Explica por qué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
Deportec enfoca su RSC a todos los puntos abordables dentro de nuestras posibilidades. Uno de los objetivos es democratizar la tecnología y los métodos de élite para mejorar la salud y el rendimiento de todos, facilitando la accesibilidad. Nuestra beca por el Comité Paralímpico Español demuestra nuestra implicación en el deporte inclusivo . Priorizamos la ética en el servicio ofrecido a los usuarios. No trabajamos con países que puedan violar de manera sistemática los derechos humanos. Cumplimos con la legislación vigente, contando con un SRC voluntario además del propio de nuestros preparadores físicos colegiados. Nuestros empleados y colaboradores disfrutan de ventajosas condiciones. Dedicamos tiempo y recursos económicos para formar a chavales jóvenes, así como en demostraciones gratuitas, sabiendo de antemano que no se van a convertir en ventas. Tratamos de generar los menores residuos posibles, limitando el uso de papel con informes digitales, y gestionando la energía sin malgasto. El concepto de franquicia facilita la política de “kilómetro cero” para la prestación de servicios, minimizando los desplazamientos de los usuarios. Practicamos y proponemos la contratación de RRHH de las Facultades más cercanas. Existe una política continua de vigilancia de estos parámetros.			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
El mercado al que nos orientamos es creciente y demanda cada vez mejores servicios, con menos coste y menos tiempo para ejecutarlo, por lo que encajamos perfectamente. El concepto de franquicia , orientado a clientes directos que ya disponen de la infraestructura física (como son los gimnasios y centros deportivos) facilita una contención en los gastos frente al crecimiento. La tecnología y los métodos ofrecidos a esos clientes directos aceleran la oferta de servicios a sus usuarios. El ratio entre los costes de fabricación-instalación-venta-formación y los ingresos es muy favorable . Los resultados en los usuarios generan adherencia al servicio, y numerosos comentarios positivos . Los KPIs manejados superan con creces los del sector.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
Somos tres personas de formación, experiencia y generaciones diferentes, con gran capacidad de sacrificio, compromiso máximo y ganas de aprender continuamente. Contamos con un Doctor en Física , profesor de la UMu, de 63 años , experto en transferencia de tecnología e investigación aplicada; con un Máster en Alto Rendimiento y Deportes Cíclicos, de 23 años , don de gentes y experiencia en metodología; y con un ingeniero con formación empresarial e iniciativas emprendedoras previas , 37 años , con capacidad de promover equipo y gestionar proyectos de alta incertidumbre.			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		



Empresa	Ecolines		Ayuntamiento	San Pedro del Pinatar
Año de creación		Facturación prevista 2019		Logotipo
2019 (A consultar con Javier)		A consultar con Javier		
Nombre ponentes	María Jesús Peñalver Martínez	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	6	
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)				
<p>Ecolines desarrolla sistemas de movilidad 100 % ecológicos, sostenibles, integrados, accesibles e inclusivos que operan en áreas de interés turístico de alta calidad ambiental y paisajística sin crear impactos y cambios significativos en el ecosistema local. Nuestra organización nace con el propósito de dar respuestas concretas adaptadas a la demanda de movilidad sostenible integrada en áreas con elevada presión turística y alta fragilidad medioambiental con la finalidad de generar un fuerte impacto social positivo que mejore la calidad de vida de los ciudadanos fundamentado en la mejora y dinamización del patrimonio cultural y natural de estas áreas.</p> <p>Ecolines quiere desarrollar su primer proyecto global en el área del Mar Menor, desarrollando un sistema de movilidad integrado, intermodal (tren / embarcación solar / bicicleta), sostenible y adaptado, respetuoso con el sistema ambiental local y capaz de dar respuestas reales a las necesidades de movilidad del turismo y de las comunidades locales.</p>				
Qué productos/servicios ofreces				
<p>Respecto al caso concreto del Mar Menor, proponemos crear 5 Estaciones Náuticas Intermodales (ENI) distribuidas en la ribera del Mar Menor e interconectadas entre sí con catamaranes solares y bicicletas eléctricas. Esto permitirá a cualquier persona recorrer el Mar Menor sin la necesidad de desplazarse en vehículo por carretera y solventar la imposibilidad de conexión que actualmente existe entre La Manga y San Pedro del Pinatar.</p> <p>En particular, planeamos desarrollar los siguientes servicios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fomento de la desestacionalización generando valor añadido en el entorno: Crear una experiencia en torno al Mar Menor y sus valores naturales y culturales con la comercialización del primer “producto turístico integral” del Mar Menor que aúna servicio ecológico de transporte, entretenimiento, divulgación cultural y medioambiental. 2. Aumento del número de visitantes: “Ecoturistic Tours” desde cada una de las estaciones náuticas, guiados y tematizados, para mostrar al visitante la cultura y el entorno natural de los lugares más emblemáticos del Mar Menor. El punto de salida y llegada de estos tours es la misma ENI. 3. Dinamización del sector servicios ribereño mediante la redistribución de los flujos turísticos a través de la interconexión sostenible, marítima y terrestre, entre puntos estratégicos del Mar Menor: a) Conexiones “Solar Water Bus” – “eBike” entre las diferentes estaciones náuticas intermodales, destinadas a aquellos usuarios que prefieran desplazarse entre los diferentes puntos de interés del Mar Menor sin atascos y disfrutando del trayecto. b). Potenciación de la conexión Cartagena-Mar Menor a través del FEVE-Los Nietos 4. Responsabilidad medioambiental y compromiso social: Eventos deportivos, campañas, programas, actividades de concienciación y conocimiento aplicado para centros educativos y diferentes colectivos sociales. <p>Los primeros dos productos/servicios pueden operar durante los meses de verano, los dos últimos pueden operar durante todos los meses del año. A través de esta estrategia se pretende romper la estacionalidad del Mar Menor tratando de interceptar diferentes públicos: turistas, habitantes que viven en el área del Mar Menor, escuelas y asociaciones culturales que desean mejorar su conocimiento de este ecosistema.</p>				
Explica como vendes tus productos/servicios				
Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)				
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing	
Escalabilidad	RSC			



Empresa	EL MAESTRO ARROCERO	Ayuntamiento	CARTAGENA
Año de creación	2019	Facturación prevista 2019	12.500€
Logotipo			
Nombre ponentes	JOSE ALBES	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	1
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
<p>Misión: Mejorar el aprendizaje de las personas brindándoles unas experiencias gastroeducativas que les ayuden a conseguir sus objetivos formativos a la vez que aprenden a cocinar un arroz.</p> <p>Visión: Las personas y empresas utilizan a El Maestro Arrocero para enriquecer su aprendizaje con una experiencia más lúdica y didáctica vivida con sus amigos, compañeros de trabajo o familia y para hacer de ese momento una vivencia inolvidable alrededor de la comida.</p> <p>¿En cinco años? Formando a emprendedores que han decidido franquiciarse con “El Maestro Arrocero”, realizando experiencias gastroformativas y participando en charlas y conferencias sobre educación y formación.</p>			
Qué productos/servicios ofreces			
Experiencias gastro-formativas en las que mientras se aprende a cocinar un buen arroz se aprende mucho más... Dieta mediterránea, alimentación saludable, trabajo en equipo, cohesión de grupo, valores del emprendedor, comunicación empresarial... el límite lo pone el cliente. (Empresas, colegios, particulares) “Dime que quieres aprender y lo conseguirás mientras cocinamos un arroz”.			
Explica como vendes tus productos/servicios			
<ol style="list-style-type: none"> Presencia en la red: www.elmaestroarrocero.com, tripadvisor y google busines. Información de la empresa en la red así como posicionamiento y visibilidad gracias a las valoraciones de los clientes. Presencia en las RRSS: Facebook, Instagram, LinkedIn y Youtube. Contacto diario y cercano con los posibles clientes mostrando con fotos y videos el trabajo. Presencialmente: Visita a clientes potenciales, colegios, empresas, y asistencia a ferias, jornadas empresariales, entrega de premios... 			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
El Maestro Arrocero utiliza una necesidad básica y placentera del ser humano como lo es el comer para conseguir los objetivos de su cliente. Objetivos que incluso sin tener nada que ver con la cocina se superan gracias al carácter lúdico y pedagógico de las experiencias gastroformativas. El Maestro Arrocero fusiona gastronomía y formación multidisciplinar. Y ¿dónde? Allí donde lo necesite el cliente..			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
<ol style="list-style-type: none"> Materia prima comprada en mercado de abastos o comercios de barrio reduciendo la distancia que el producto ha viajado, reduciendo así la producción y emisión de CO2 a la atmósfera. Comprando en mercado y comercios pequeños donde no se utilizan los blíster plastificados de los lineales de los grandes supermercados estoy reduciendo también el consumo de plástico. Y abasteciéndome del pequeño comercio lo estoy apoyando para que crezca como yo. Sinergias de la pequeña y mediana empresa. Uso de desechables reciclados o biodegradables apostando por la reducción de consumo plástico y el aumento del reciclaje. Residuo Cero en las experiencias gastroformativas. Toda la “basura” orgánica es reutilizada como alimento para las gallinas de El Maestro Arrocero. Compromiso social con los niños que no pueden acceder a la experiencia por su realidad socioeconómica. Una vez al mes realizo una experiencia en un colegio de forma altruista. 			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
El Maestro Arrocero es más que un producto o servicio, es una forma de enseñar, de formar, de instruir: un estilo pedagógico que enriquece el proceso enseñanza aprendizaje. En él hay dos elementos esenciales, el maestro vocacional y su pedagogía lúdica y didáctica. Maestr@s vocacionales hay infinidad en España y en el resto del mundo y la pedagogía está ya bien definida por el creador de la empresa. Solo falta enseñarla. Es por ello que el negocio puede crecer de forma franquiciada. El servicio que ofrece la empresa es innovador y atractivo y el interés por él va en aumento. Así, todos los interesados en franquiciarse recibirán la formación adecuada para asegurar que “El Maestro Arrocero” en cualquier ciudad donde esté ofrezca el mismo nivel de calidad en su experiencia gastroformativa como si lo hiciese el creador de ellas.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/los socio/s			
Jose Albes es maestro vocacional y transmite y contagia su pasión e ilusión en el desempeño de sus experiencias gastroformativas. Siempre está comprometido con sus clientes, hace de sus objetivos los suyos propios dándolo todo para conseguirlos. Y por último, desborda creatividad . El próximo año entregamos estos premios mientras hacemos un arroz murciano de conejo con caracoles o de verduras de la huerta, por si hay fórum vegetariano.			

Enviar el logotipo de la iniciativa a javier@redpuntopyme.es

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	Laboratorio de Artesanía Digital (L.A.D.)	Ayuntamiento	San Pedro del Pinatar
Año de creación	Facturación prevista 2019		Logotipo
2016	95.000 Euros		
Nombre ponentes	Francisco José Gómez Velázquez	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	3
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
<p>Misión: Estimulamos el talento y emprendimiento local. Es posibilidad fabricar "casi" cualquier cosa, por tí mismo, de modo abierto y colaborativo.</p> <p>Visión: 1. Liderar el cambio de paradigma hacia la fabricación distribuida en la Región de Murcia. 2. Democratizar el acceso a tecnologías y conocimiento avanzado sobre fabricación digital y distribuida. 3. Ayudar en el impulso para la implantación de FabLabs en centros escolares, institutos y universidades. 4. Ser una Smart Manufacturing para el I+D+I de las empresas Murcianas. 5. Impartir formación Fab Academy.</p>			
Qué productos/servicios ofreces			
<p>SERVICIO. L.A.D. no ofrece un servicio único. Te damos la posibilidad de desarrollar cualquier proyecto que imagines. Desde una casa hasta un microrobot. Casi cualquier cosa que puedas imaginar. Esto es posible gracias a la acción combinada de distintas herramientas de fabricación digital CAD-CAM-CAE con equipos humanos multidisciplinares conectados en red desde cualquier parte del mundo.</p> <p>PRODUCTOS. A destacar: prototipos, maquetas, fabricación electrónica, programación, desarrollo de tecnologías, proyectos colaborativos, investigación etc. además de apoyo a la formación e implantación de la metodología Fab Lab en centros de enseñanza. Sin olvidar el carácter abierto del espacio para fomentar el autoaprendizaje DIY (hágalo usted mismo) en torno a proyectos Open Source (de código abierto).</p>			
Explica cómo vendes tus productos/servicios			
<p>Los servicios se venden de manera directa mediante el trato personal con nuestros usuario, a través de nuestra web, redes sociales y la Fab Foundation (organismo regulador del ecosistema mundial de laboratorios FabLab). Además, los productos de diseño propios se comercializan a través de distintas plataformas digitales, nacionales e internacionales, de diseño distribuido como Faberin, DDMP (Distributed Design Market Platform) o WikiFactory.</p>			
Explica por qué eres una empresa innovadora			
<p>Un Fab Lab es un espacio equipado con un amplio espectro tecnológico para la fabricación digital. Los Fab Labs son una extensión divulgativa del CBA (Centro de Bits y Átomos) del MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts), uno de los laboratorios más equipado que existe y donde, por ejemplo, la NASA desarrolla gran parte de sus investigaciones. Los Fab Lab como el L.A.D. (Laboratorio de Artesanía Digital) acercan esa capacidades a cualquier contexto local de cualquier parte del mundo apoyando el I+D+I de usuarios, emprendedores y empresas locales. L.A.D. es el primer Fab Lab de la región de Murcia acreditado por el MIT y, en consecuencia, una propuesta de carácter innovador.</p>			
Explica por qué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
<p>L.A.D. es un espacio donde es posible la fabricación local y personalizada. Es una alternativa al clásico modelo centralizado que tanto impacto produce en huella de CO2. Productos fabricados cerca del consumidor frente a productos importados desde la otra parte del mundo. Nuestros diseños no se transportan físicamente a otras partes del mundo, enviamos los datos digitales para que puedan ser fabricados allí donde se van a consumir. Además, utilizamos materiales reciclados, biodegradables y gestionamos nuestros propios residuos mediante el diseño circular.</p> <p>L.A.D. crece y conecta con un nuevo ecosistema social emergente que mezcle tecnología, investigación, cultura y educación con nuevos modelos de negocio. Generamos trabajo de forma directa e indirecta.</p>			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
<p>Los primeros Fab Labs son impulsados en el año 2001 y hasta la fecha hay más de 1500 distribuidos por todo el mundo. Es un modelo que funciona en cualquier parte del globo ya que la creatividad y el talento son cualidades universales. La necesidad de crear y aprender es ubicua. Dato, L.A.D. crece exponencialmente desde hace 3 años.</p>			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
Amplia formación técnica y tecnológica, capacidad para aprender de forma crítica y constante búsqueda de nuevos conocimientos. Adaptabilidad y facilidad para la cooperación.			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	MÁS QUE AUTÓNOMOS	Ayuntamiento	CIEZA
Año de creación	Facturación prevista 2019	Logotipo	
2019	20.000€		
Nombre ponentes	DAVID MARÍN GARCIA	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	4
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
<p>La misión es dar a los autónomos y emprendedores todas las herramientas y conocimientos necesarios con el fin de que puedan optimizar sus recursos, ampliar sus horizontes y reducir sus costes con el fin de sacar mayor rentabilidad.</p> <p>La visión que se tiene en este proyecto es que sea la plataforma líder nacional para los autónomos en un plazo de 3-5 años, tanto a la hora de obtener información como a la hora de formación y gestión de empresa</p>			
Qué productos/servicios ofreces			
<p>El planteamiento que tenemos en Más que Autónomos es ofrecer a los autónomos y emprendedores de todo lo que necesitan a través de información, formación, gestión y liquidez.</p> <p>¿Cómo?</p> <p>En primer lugar tenemos la revista web (https://www.masqueautonomos.com/) donde se publican tanto noticias importantes como artículos de interés (con la intención de sacar en enero la versión en papel). Con este medio damos información útil.</p> <p>En segundo lugar mediante la plataforma de cursos (https://masquecursos.es/blog/) ofrecemos formación de calidad (la web está al 25%, se espera que esté al 100% en febrero). Y tenemos como objetivo y ya estamos trabajando en ello, aliarnos con una escuela de negocios para ofrecer cursos de más calidad y prestigio.</p> <p>Otro de los aspectos importantes para los autónomos son las obligaciones fiscales, para ello también hemos ideado una plataforma web (https://mifactoracion.es/ estado actual 90%, faltan algunas mejoras) en la que con unos sencillos pasos el autónomo pueda gestionar sus facturas y gastos y bien mediante un archivo descargable pueda tramitar sus propios impuestos o bien pagando una mínima cuota un grupo de expertos (https://consultoriamarin.es/) le asesoran y tramitan impuestos.</p> <p>Finalmente y con objetivo de que esté en funcionamiento dentro de 2 años, tenemos la intención de crear una plataforma web de crowdfunding y de bussines angel, para que autónomos y emprendedores puedan obtener financiación.</p>			
Explica como vendes tus productos/servicios			
<p>Nuestra forma de vender sería prácticamente online, a través de invertir en SEO, mediante nuestras redes sociales y sobre todo mediante la redes sociales de nuestros colaboradores, por ejemplo, nosotros realizamos artículos sobre empresas existentes o nos lo realiza profesionales que una vez publicado el artículo ellos mismos comparten en sus redes sociales y nos permite llegar a un público que anteriormente no llegábamos (parecido a los 6 grados de separación de Frigyes Karinthy). También al tener una revista física, nos dará más visibilidad.</p>			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
Porque combinamos todo lo que necesita un autónomo (información, formación, gestión y liquidez) en una sola plataforma muy sencilla.			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
<p>Podría hablar en este apartado de cómo es nuestro sistema de RRHH es integrador y participativo, de que la revista queremos que se realice en papel reciclado, de que nuestros proveedores como el de hosting tiene compromiso medioambiental, pero prefiero hablar de nuestra función en la sociedad ya que uno de nuestros principales pilares es dar voz a empresarios que estén a la vanguardia en la RSC, porque en nuestros artículos queremos fomentar que es mejor tener un capital humano integrado en la organización que simples trabajadores robots. Que existen alternativas más sostenibles a los negocios tradicionales y que incluso son más rentables. A fin de cuentas nuestro compromiso es crear conciencia en la sociedad de que hay alternativa a una economía mejor y más sostenible.</p>			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
<p>La base principal de este negocio es que se trata de un negocio online, en la plataforma de cursos y de facturación, una vez creado solo hay que invertir en publicidad y mantenimiento, ya que la plataforma no lleva más trabajo, por otro lado, la revista sí que sería la que produciría más costes pero que se podría contrarrestar mediante la publicidad. Por ejemplo, en el primer número de la revista física, contara con el patrocinio de pequeñas empresas de la Región que pagan una cantidad minúscula con respecto a revistas que ya están en los quioscos, pero se tiene el objetivo de que la revista la ampliemos al ámbito nacional y que nos permita firmar contratos de publicidad en la revista más amplios que los de ahora y a su vez una vez que se amplíe la revista a ámbito nacional, pueda crecer también el resto de servicios que ofrecemos sin ampliar el coste en ellos.</p>			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
<p>El equipo del proyecto esta D. David Marín García, graduado en RRLL y RRHH y experto en fiscalidad de autónomos. Por otro lado esta D. Miguel Ángel Gómez Sánchez, programador informático y experto en SEO. Contamos también con D. José Basilio Gómez Sánchez, departamento jurídico. Doña. María López Navarro periodista y Community Manager y Doña Mónica Puche Martínez periodista y Community Manager.</p>			

Enviar el logotipo de la iniciativa a javier@redpuntopyme.es

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		



Empresa	Medusa Visual	Ayuntamiento	Cartagena
Año de creación		Facturación prevista 2019	
2017		110.000	
Nombre ponentes		Número de trabajadores incluidos los emprendedores	
Alejandro Caravaca Juanjo López		6	
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
Ser un referente dentro del Marketing perfeccionando una metodología propia. Ser la agencia que toda empresa querría tener contratada.			
Qué productos/servicios ofreces			
Marketing (Redes sociales, desarrollo web, diseño) e imagen audiovisual (Fotografía y video)			
Explica como vendes tus productos/servicios			
Explicamos la importancia de la mercadotecnia digital y conseguimos impulsar su marca. Convertimos empresas en marcas.			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
Hemos sabido conectar dos áreas que estaban separadas: marketing e imagen. Tenemos una metodología propia donde todo el equipo está conectado.			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
Participamos en diferentes proyectos locales: patrocinios, colaboraciones, reciclaje. En ocasiones, de forma altruista, ayudamos con nuestros servicios a distintas asociaciones. Acabamos de unirnos al FCC Business (grupo de empresas a través del FC Cartagena) que tiene como uno de sus objetivos ayudar entre todas las empresas participantes a conseguir proyectos a asociaciones como Caritas, Alba (niña con enfermedad consiguiendo tapones), etc..			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
El sector del marketing y en especial, su rama digital, es un área actual y en auge, donde hay que estar continuamente actualizado. Uno de nuestros puntos fuertes, la imagen audiovisual, es indispensable en la publicidad actual, y necesaria para que todas las empresas consigan vender su marca a través de redes sociales.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
Somos tres socios, donde cada uno tiene especialidad.			
<u>Juanjo,</u> Director de contenido, más de 15 años de fotógrafo <u>Fran,</u> Director de desarrollo, Desarrollador web especializado diseño, app y métodos propios de desarrollo. <u>Enrique,</u> Director de comunicación, Redes sociales, copywriting, y especialista en Ads			

Enviar el logotipo de la iniciativa a javier@redpuntopyme.es

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)

Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	MMM@cademy		Ayuntamiento	Alcantarilla
Año de creación	Facturación prevista 2019		Logotipo	
2017	53655€			
Nombre ponentes	PAQUI MARTINEZ DURAN JOSE ANGEL MARTINEZ DOMINGO		Número de trabajadores incluidos los emprendedores	5
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)				
No tenemos que enseñar a los niños que son las Nuevas Tecnologías. Para ellos la tecnología es como respirar para nosotros, han nacido con ella. Debemos enseñarles cómo usar la tecnología para cambiar el mundo. Nuestra misión es transformar consumidores digitales en creadores digitales . En 5 años nuestra marca será referente dentro y fuera de la Región de Murcia.				
Qué productos/servicios ofreces				
Preparamos a los más jóvenes para el futuro . Impartimos formación en distintas áreas tecnológicas.				
Explica como vendes tus productos/servicios				
Utilizamos redes sociales y medios digitales . Participamos en eventos locales y regionales . Pero nuestra clara orientación al cliente, facilita la conversión de nuestros clientes en prescriptores . Aunque el grueso de nuestra base de clientes son particulares, hemos trabajado con empresas privadas y colaboramos con agentes locales y sociales de nuestra región. Nuestra capacidad de innovación y adaptación ayudan en el proceso de venta.				
Explica porqué eres una empresa innovadora				
La transformación digital está modificando nuestra forma de vivir, de hacer las cosas y de trabajar. Más de la mitad de los niños, cuando lleguen a la universidad, estudiaran para trabajos que aún no se han inventado y tendrán que ver con las Nuevas Tecnologías. Nuestra metodología basada en valores de la Cultura Maker como “Tinkering” (aprender haciendo), “Do It Yourself” (hazlo tú mismo) son nuestro referente y con los que trabajamos. El currículo escolar tradicional se refuerza con la enseñanza STEAM al tiempo que aprenden nuevas competencias.				
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE				
Nuestra política de RSC se centra en tres pilares fundamentales, Mujer , acabar con la brecha de género en sector tecnológico. Familia , reducir la brecha digital que separa a padres e hijos. Inclusión , la tecnología como elemento inclusivo para personas con discapacidad .				
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO				
Nuestra metodología y sistema de trabajo han conseguido duplicar el número de clientes en tan solo dos años sin rotación en el alumnado. Nuestra experiencia en una localidad de tamaño mediano como Alcantarilla nos ha abierto los ojos ante grandes posibilidades de exportar nuestra experiencia a otras localidades mayores.				
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s				
Podría decir muchas virtudes, me quedo con PASIÓN y VISIÓN				

Enviar el logotipo de la iniciativa a javier@redpuntopyme.es

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)			
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	UniversoPro Audiovisual	Ayuntamiento	Mazarrón
Año de creación	Facturación prevista 2019		Logotipo
2019	20000 €		
Nombre ponentes	1	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	1
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
<p>Aportamos soluciones novedosas, creativas y responsables que responden a las necesidades de mis clientes a través de medios audiovisuales, fomentando el respeto al medio ambiente, la igualdad de la mujer, con transparencia y cercanía a nuestro clientes.</p> <p>Queremos trabajar rodeados de personas que hagan lo posible por sumar, queremos divertirnos trabajando, sólo entendemos una forma de crecer que es con rentabilidad. Mi proyecto empresarial quiere ser, ha de ser y es líder. Estamos siempre dispuestos a mejorar para mantener nuestra posición de liderazgo. Dentro de 5 años, me veo liderando la productora audiovisual más importante de la Región de Murcia, Universo Pro Audiovisual. En la que la mayor parte de sus producciones sean artísticas, como cine, videos musicales, corporativos para empresas, spots publicitarios y eventos sociales.</p>			
Qué productos/servicios ofreces			
<ul style="list-style-type: none"> • Vídeo industrial o corporativo. • Spots publicitarios. • After movies. • Grabación y retransmisión de todo tipo de eventos. • Vídeos musicales. • Servicios para televisiones. • Fotografía de eventos. • Fotografía de productos. 			
Explica como vendes tus productos/servicios			
<p>Nuestros servicios son ofrecidos a través del NetWorking, ferias, encuentros profesionales, hay que destacar los programas Tractor y Mentor de la Red Punto Pyme Instituto de Fomento, que me han dado la oportunidad de captar clientes y obtener nuevas oportunidades de negocios. Ha sido muy importante participar en esto programas de la mano de la Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Mazarrón, de la Red de Agentes de Desarrollo Local, y OMEP que me han puesto en contacto con otros emprendedores, administraciones y empresas. Utilizamos redes sociales y el boca a boca, pero a partir de enero 2020, quiero profesionalizar y poner todos mis esfuerzos a través de la venta por internet, principalmente redes sociales, no quiero vender mi servicio a través de internet, sino quiero que me compren.</p>			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
<p>Soy una empresa innovadora porque:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estoy a la vanguardia en tecnología. • Aporto diferenciación en los trabajos encomendados. • Busco que la experiencia de grabar, fotografiar, sea divertida, agradable y única para el cliente. 			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
<p>Soy una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE porque enfoco mi actividad de comunicación como responsable en un triple ámbito:</p> <p>RESPONSABILIDAD SOCIAL CON LA SOCIEDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estoy en proceso de creación de un código ético de empresa para enseñar siempre a mis clientes. • Fomento la igualdad de la mujer. Actualmente soy la delegada de OMEP del Bajo Guadalentín. • Fomento los principios como deportividad, juego limpio, respeto, competitividad, constancia...en cualquiera de mis trabajos. • Colaboración con ONGs relacionadas con la salud de la mujer y de los niños y niñas. <p>RESPONSABILIDAD SOCIAL CON EL MEDIOAMBIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Destaco en mis trabajos por el respeto al medioambiente. • Promociono el uso eficiente de los recursos hídricos y energéticos. • Ofrezco siempre trabajos con principios de sostenibilidad y respeto por los recursos naturales locales en todos mis trabajos. <p>RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuidar la cadena de valor: no se contratarán o adquirirán productos que no sean socialmente responsables, ni se contratará con clientes que se sabe de antemano que no cumplen con la legalidad o no sean responsables. • Colaborar con la Agencia de Desarrollo Local de Mazarrón en la difusión de buenas prácticas entre las empresas del municipio en Responsabilidad Social Corporativa. • Siempre que sea posible, se trabajará con proveedores locales para fomentar la economía local.(km 0) 			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)			
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		

Empresa	EXPERIENCIAS YAVINO SL	Ayuntamiento	Murcia
Año de creación	2019	Facturación prevista 2019	36.000€
Logotipo			
Nombre ponentes	ISMAEL GALIANA BADENES	Número de trabajadores incluidos los emprendedores	4
Misión y visión de la empresa (¿cómo te ves dentro de cinco años?)			
Mayor referente del vino para el público no profesional. Mejor herramienta de marketing para que las bodegas se den a conocer y para que identifiquen su público objetivo. Mejor plataforma de compra de vino para restaurantes y tiendas especializadas. Yavino tendrá red de tiendas/bar por las ciudades más importantes de España, lugares donde comprar, beber y disfrutar del vino.			
Qué productos/servicios ofreces			
Club de vinos más atractivo para iniciarse en el mundo del vino, con un formato novedoso, la botella de cata (375ml). Plataforma de compra de vinos para restaurantes directamente a la bodega. Mejor plataforma para que las bodegas se den a conocer y transmitan su mensaje sin ser percibido como publicidad.			
Explica como vendes tus productos/servicios			
A través de la web vendemos el vino al cliente final. A través del Catalog, tenemos un catálogo en la nube para restaurantes.			
Explica porqué eres una empresa innovadora			
Yavino es el primer club de botellas de cata. La principal innovación no es utilizar un formato distinto el habitual, más adecuado para las familias actuales y el consumo individualizado de productos, sino que la innovación más importante reside en manera de acercarse al consumidor, una forma mucho más atractiva, sencilla y con espíritu de creación de comunidad conectada de forma online; también hay una importante parte de innovación en el análisis de datos que permite al productor conocer mucho mejor a sus clientes, facilitando su estrategia y elección de los canales de venta.			
Explica porqué eres una empresa SOCIALMENTE RESPONSABLE			
Desde que empezamos somos una empresa concienciada en los problemas más importantes en nuestra sociedad. Algunos de los ejemplos que demuestran que nos importan:			
<ul style="list-style-type: none"> • Vendemos vino de bodegas en zonas amenazadas por la despoblación, bodegas que dan trabajo en zonas rurales y que puestas por un desarrollo local sostenible y que cuida el medioambiente. • Recurrimos a Ecomensajeros para el reparto de nuestros paquetes, contribuyendo a reducir emisiones en la ciudad. • Iniciamos una prueba piloto (que queremos extrapolar de forma nacional) en la que premiamos a los clientes que nos devuelven sus cajas para que podamos reutilizarlas. Vamos un paso más allá que el mero reciclaje, reutilizamos. 			
Explica por qué tu iniciativa de negocio es ESCALABLE O DE CRECIMIENTO SOSTENIDO			
El modelo Yavino es escalable En dos sentidos. Por un lado, somos una empresa nativa digital que tiene capacidad de alcanzar clientes a nivel nacional en una primera etapa, con opciones de crecer a nivel internacional en una segunda etapa. Por otro lado, estamos formado una comunidad de amantes del vino a los que podemos proponerles productos y experiencias complementarias con la línea principal de negocio. Por eso los primeros años están centrados en crecer en usuarios, invirtiendo todo el beneficio en un crecimiento más rápido, para después, una vez Yavino se convierta en prescriptor de confianza, crear campañas integrales de promoción para diferentes productos relacionados con el vino y para las propias bodegas. Por tanto, la propuesta de Yavino no es solo vender vino, sino relacionar el vino con otros productos como puede ser el hospedaje en zonas rurales, ofertas de enoturismo, alimentos gourmets para maridajes, gadgets para disfrutar del vino... Hemos demostrado en poco tiempo que con inversión en marketing nuestro crecimiento es exponencial. En mes y medio hemos crecido un 143%.			
Redacta lo que más destacarías de la cualificación del/os socio/s			
<ul style="list-style-type: none"> • Ismael Galiana, CEO, Ingeniero de caminos apasionado de los vinos. Su abuelo, periodista gastronómico, le introdujo en este mundo. • Alberto Bordegé, CFO, Consejero y Director Financiero en Singularu, ecommerce de joyas. Experto en financiación y estrategia en empresas de reciente creación • Jose Pedro, CTO, Ingeniero de Telecomunicaciones, desarrollador en Nowson, Business4all, DailyRap y Enjoycity. • Raquel García, CMO, Responsable de Interiores en IKEA durante 9 años. Aporta imagen y diseño a Yavino 			

Evaluación del Jurado (Puntuar de 1 a 6)			
Viabilidad	Capacidad Emprendedor/a	Innovación	Estrategia Marketing
Escalabilidad	RSC		



5.- FIRMAS ASISTENCIA

EMPRENDEDOR/A EXCELENTE

ANEXO FIRMAS DE ASISTENCIA 16/12/2019

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	FIRMA
CATI DE LA OSA MADRUGA	AYTO CORTES	
ROMÁN PÉREZ RODRÍGUEZ	AYTO. BENI EL	
PEDRO GARCÍA MORENO	AYTO. BULLAS	
Blanca Bellas Dublaug	Ayto. Mozcón	
Diego Escobar Corralles	Ayto. Murcia	
Raúl UKREA SANCHEZ	Ayto. Totana	
GERTRUDIS RUIZ CÁNDIAS	AYTO. TOTANA	
Jose Albes Pedrero.	EL MAESTRO APROCEPO	
Rafael M. Cánovas Baella	Ayto Alcedo	
Pedro Navarro Pascual	Ayto Alcedo	
Maroli Bueno Lopez	Ayto Fuente Álamo	
Beatriz Vera Aznar	Ayto Montanilla	
Heibel Garcia	Ayto Pto Umbros	
Alfonso Caravaca-Medisa	Ayto Cortegoso	
Rosa Sola Herrónes	Ayts Cortegoso	
Naiquel Ángel Francisco Rega	Ayto Cortegoso	

1

EMPRENDEDOR/A EXCELENTE

ANEXO FIRMAS DE ASISTENCIA 16/12/2019

NOMBRE Y APELLIDOS	ENTIDAD	FIRMA
SERGIO HENALES DIAZ	AYTO. MURCIA	
CARLOS MORENO MARTINEZ	AYTO SAN PEDRO	
ROBERTO C. SAIZ MUÑOZ	DEPORTEC	
Cristina Conesa Segura	Yohumante	
M ^A JESÚS PENALVER MINEZ	ECOLINES	
DAVID MARIA GARCIA	MÁS QUE AUTÓNOMOS	
Jon Eric Colmanaris Baluyi	Blondie Peluquería	
Teresa Guillén Ramirez	Blondie Peluquería	
Marise Maribay Fernández	Ayto Jorqui.	
Isabel M ^a Elena Baeza	Ayto Cent	
Julia Casado Marco	B.Modular Lat	
Belén Mercedes Izquierdo	Ayto CIECA	

1

6.- LOS PREMIOS EN LOS MEDIOS



EMPRESA Y RSC

Porcisan se suma a los nuevos talleres de recuperación personal de Jesús Abandonado

GALARDONES

La empresa Yavino logra el premio 'Emprendedor Excelente' de la Red Puntopyme

murciaplaza

necesidades históricas de la Región

excedentes de autoconsumo solar

MURCIA PLAZA F. A.



RECONOCIMIENTO

Premio 'Emprendedor Excelente' para la firma 'Yavino'

C. A. L.

Actualidad





INFO Región de Murcia
@infoRmur

Inicio
Publicaciones

- Eventos
- Información
- Fotos
- Videos
- Opiniones
- Comunidad

Crear una página

Siguiendo Compartir

INFO Región de Murcia ha
Premio Emprendedor Exce
Parque Científico de Murcia
21 horas · 🌐

Hoy hemos entregado los Premios #RedPuntoPyme en el Parque Cier @clubyavino, el club de botellas de



Premio Emprendedor Excelente #RedPuntoPyme 2019

12 fotos

11

10 veces compartida

Yavino, premio 'Emprendedor excelente' de la red Puntopyme de la Región

Catorce empresas estaban nominadas al galardón, concedido por el Info y las agencias de desarrollo local

MURCIAECONOMÍA [Twitter](#) Lunes, 16 de Diciembre de 2019



La empresa Yavino ha logrado el premio 'Emprendedor Excelente', que concede la Red Puntopyme, integrada por el Instituto de Fomento (Info) y los municipios y agentes de las Agencias de Desarrollo Local (ADL). Esta empresa murciana desarrolla una idea de negocio innovadora, ya que ofrece a sus clientes la experiencia de probar nuevos vinos desde casa, informa la CARM en un comunicado.

La firma Yavino ha sido distinguida en la jornada celebrada este lunes en el Parque Científico de Murcia, en la que han participado otras 14 empresas que estaban nominadas al premio y los agentes de desarrollo local de todos los municipios de la Región que colaboran con la Red PuntoPyme. También se ha distinguido al municipio de Murcia a través de 'Murcia Impulso Local', que ha logrado el premio a la 'Innovación Territorial'; Mazarrón ha recibido reconocimiento de 'Cooperación Interagencias', y los técnicos de San Pedro del Pinatar han logrado el 'Impulso al Desarrollo Local'.

El jurado de los premios ha estado integrado por una representación de la Asociación de Agentes de Desarrollo Local de la Región de Murcia, el Info y Taruga Creaciones, la firma ganadora del premio 'Emprendedor Excelente' del pasado año.

Estos premios culminan el programa de actividades que la red ha desarrollado a lo largo de todo el año en torno a tres ejes: la formación de los agentes de desarrollo local, la creación de grupos de trabajo de proyectos emprendedores y la tutorización de estos.

últimas noticias

- SECTOR LABORAL**
El sector de la construcción 'solo' ha registrado tres accidentes mortales en la Región este año
- AUTOMOCIÓN**
La patronal de los concesionarios prevé que las ventas caerán un 3% en 2020

lo más leído

- EXPANSIÓN**
Grupo Oesia prevé crear 200 nuevos empleos en Murcia en los próximos cuatro años
- HOSTELERÍA**
La Casa del Reloj suspende pagos, pero seguirá abierto