



NEXOMAR

Programa de Emprendimiento Innovador y
Desarrollo Empresarial

BASES DEL PROGRAMA

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y OBJETIVOS DE LA CONVOCATORIA

El Proyecto NEXOMAR “Nexo Transfronterizo para Impulsar la Actividad Logística Marítima”, tiene entre sus objetivos **consolidar un ecosistema innovador en la Eurorregión Alentejo-Algarve-Andalucía**, promoviendo la colaboración transfronteriza y el fortalecimiento del sector logístico y marítimo-portuario. Para ello, la iniciativa busca aprovechar la cooperación para potenciar la creación de redes de conocimiento y así fortalecer las capacidades empresariales y mejorar la competitividad de las empresas de la región.

En este marco, el **Programa de Emprendimiento Innovador y Desarrollo Empresarial** propuesto dentro de NEXOMAR está diseñado para ser un espacio de interacción entre empresas establecidas en el sector y startups emergentes que, a través de **retos comunes planteados por la industria**, co-creen soluciones innovadoras. El programa busca desarrollar proyectos colaborativos entre empresas y startups que contribuyan a mejorar el rendimiento de las empresas industriales de la región, promoviendo la digitalización, la competitividad y la internacionalización de este sector estratégico.

Este programa contribuirá, así, a la **consolidación de un ecosistema transfronterizo más competitivo**, facilitando el intercambio de conocimientos y la creación de sinergias en áreas clave como la logística, la tecnología y la sostenibilidad.

2. DEFINICIÓN DEL PROGRAMA

El Programa de Emprendimiento Innovador y Desarrollo Empresarial del Proyecto NEXOMAR busca acelerar el crecimiento y consolidación internacional del sector logístico y marítimo-portuario en la Eurorregión Alentejo-Algarve-Andalucía, empleando un **enfoque de innovación abierta**. A través de una **colaboración estratégica** entre empresas consolidadas y startups innovadoras, el programa pretende **identificar y resolver desafíos específicos de la industria**, promoviendo la digitalización, la sostenibilidad, la competitividad y la internacionalización en esta región clave.

El programa, impulsado por el CEEI Bahía de Cádiz, se estructura para **facilitar la co-creación de soluciones** entre actores de diferentes tamaños y perfiles, generando un **ecosistema de innovación** en el que se compartan conocimientos y recursos para responder a los retos actuales y futuros de la industria logística.

FASES

- **Identificación de necesidades y definición de retos:**

Las empresas interesadas en participar deberán completar un formulario de diagnóstico, en el cual se **identifican sus principales retos y áreas de mejora** en los ámbitos del emprendimiento innovador y transferencia tecnológica, en relación con los pilares del programa:

- **Sostenibilidad:** soluciones para reducir el impacto medioambiental, mejorar la eficiencia de los recursos y promover prácticas logísticas sostenibles.
- **Digitalización:** incorporación de tecnología avanzada, como inteligencia artificial, internet de las cosas (IoT) y análisis de datos, para optimizar la gestión de la cadena de suministro y operaciones portuarias.
- **Internacionalización:** expansión y competitividad en mercados globales, con énfasis en la mejora de la conexión transfronteriza y el posicionamiento en la economía global.
- **Logística 4.0:** aplicación de tecnologías disruptivas para la automatización, robotización y optimización del transporte y la distribución.

Estos retos se seleccionarán y evaluarán de acuerdo con su relevancia para el sector y el potencial de generar soluciones escalables y de impacto. Será entonces cuando dará comienzo la selección de proyectos y mentorización de los mismos, los requisitos de participación que será necesario cumplir se muestra en los siguientes puntos del presente documento.

- **Selección de proyectos:**

Una vez definidos los retos, se lanzará una **convocatoria** abierta para atraer **startups** que puedan ofrecer soluciones innovadoras y específicas a los desafíos planteados, con el objetivo de seleccionar a aquellas que mejor respondan a los retos planteados y, así formar un equipo de colaboración, con una empresa, para trabajar de manera conjunta en el desarrollo de soluciones a medida para los desafíos específicos de la industria (ver punto 7 para mayor detalle sobre el proceso de selección).

- **Mentorización de proyectos seleccionados:**

El programa proporcionará hasta **60 horas de mentoría por proyecto**, que tendrán como objetivo apoyar el diseño y desarrollo de soluciones concretas para los retos empresariales. Para ello la mentoría incluirá:

- **Consultoría técnica** para la ejecución de un **Plan de Viabilidad**.
- **Asesoramiento a emprendedores** en innovación y desarrollo empresarial para apoyar a las startups en la adaptación de su tecnología a los retos.

- **Formación y capacitación para empresas/emprendedores** en temáticas como estrategias de innovación y colaboración, internacionalización, marketing y comercialización, o gestión de proyectos. No obstante, los contenidos de las formaciones podrán ser ajustados en función de los retos definidos y el perfil de empresas participantes.

La actividad de mentorización de los proyectos seleccionados se llevará a cabo mediante **sesiones de trabajo online o presenciales**, adaptadas a las necesidades de cada proyecto, y se distribuirán de **forma escalonada y secuenciada**. Inicialmente, se realizará un diagnóstico previo basado en la documentación proporcionada por la empresa, seguido de una sesión de kick-off para planificar el programa de mentorización. Posteriormente, se establecerá un calendario de sesiones, detallando su frecuencia, duración y el formato (global, individual o específico), según las necesidades del proyecto.

Cada sesión se preparará con una **agenda definida, objetivos específicos y los recursos** necesarios para su desarrollo. Durante las sesiones, se presentarán los objetivos y se fomentará un espacio de diálogo y colaboración entre los mentores y el equipo del proyecto, para abordar los retos y avanzar en las soluciones. Entre cada sesión, se realizará un seguimiento continuo del progreso, con retroalimentación mutua y resolución de dudas. Al finalizar el proceso, se desarrollará un **Plan de Viabilidad** para cada proyecto, que incluirá **análisis de mercados de oportunidad, estrategia de acceso al mercado, planes de marketing, comercial y económico-financiero**, tal como se detalla a continuación:

- **Mercados de oportunidad:** se identificarán y analizarán los mercados específicos dentro de la Eurorregión con potencial de crecimiento según el reto del proyecto. Estos pueden incluir sectores como la logística verde, digitalización y tecnología en el ámbito marítimo-portuario.
- **Estrategia de acceso al mercado:** se establecerá una estrategia para escalar la solución al mercado, identificando y segmentando el público objetivo. Se definirán las características diferenciadoras del producto, analizando a la competencia y el posicionamiento estratégico.
- **Plan de marketing:** se determinarán las acciones de marketing necesarias para llegar a los clientes potenciales, incluyendo difusión general y sectorial. Esto abarcará publicidad, redes sociales y participación en ferias y congresos.
- **Plan comercial:** se definirán las estrategias de ventas y precios, considerando los canales de distribución y mecanismos de fidelización. Se incluirán tácticas de captación de clientes y consolidación, como descuentos y servicios premium.
- **Plan económico-financiero:** se desarrollará un plan financiero basado en el análisis del mercado y la estrategia comercial. Esto incluirá la estimación de escenarios de cuota de mercado, ingresos y el horizonte temporal de retorno de inversión.

3. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

Cada empresa tractora participante nombrará una persona de contacto que deberá mantener una comunicación fluida con el Equipo Gestor del proyecto.

a. Características de las empresas tractoras participantes

Se entiende por empresa tractora aquella que cumpla con las siguientes características:

- Desarrollar una actividad relacionada con el sector logístico y marítimo portuario.
- Disponer de al menos un centro de actividad en la Euroregión Alentejo-Algarve-Andalucía.

b. Características de las startups candidatas

El Programa está principalmente enfocado a los siguientes perfiles de Startups:

- Startups que desarrollan nuevas tecnologías innovadoras aplicadas al sector logístico y marítimo portuario y sus servicios conexos, o que tengan aplicación directa en los procesos productivos y/o servicios de las empresas tractoras participantes que ya han completado su desarrollo tecnológico, y que están en condiciones de finalizar la configuración de su servicio/producto, es decir, que dispongan de un producto o servicio que pueda ser visto, testado, probado, o que incluso ya esté disponible en el mercado.
- Startups que no tengan más de 42 meses de antigüedad, que propongan el uso de nuevas tecnologías para mejorar los procesos empresariales que necesiten acelerar su desarrollo empresarial.
- Startups con aplicación en los retos propuestos por las empresas tractoras, y con encaje en los sectores previamente mencionados.
- Estar ubicadas en la Euroregión Alentejo-Algarve-Andalucía.

El proceso de identificación proactivo de Startups por los Comités de Coordinación y Evaluación para invitarlas a presentar candidatas incluirá al menos:

- Startups participantes en otros programas del proyecto Nexomar o de sus socios.
- Startups presentes en la red de incubadoras públicas de Andalucía, Alentejo y Algarve (Centros Andaluces de Emprendimiento, Startup Alentejo o Algarve Tech Hub).
- Otras startups locales, estatales e internacionales identificadas ad-hoc por parte del Equipo Gestor del Programa.

4. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Las empresas tractoras interesadas en participar en el programa deberán en una primera instancia **completar un formulario online** donde el equipo gestor del proyecto pueda recabar información

acerca del perfil de cada una de ellas. Para ello se tendrán en consideración aspectos generales de las entidades como el propio tamaño de la empresa, el sector de actividad, la motivación de participar en el programa, sus principales retos/necesidades o las principales áreas en las que les gustaría trabajar con startups, entre otras tantas cuestiones.

Seguidamente, el equipo gestor del proyecto validará el cumplimiento de las bases de la convocatoria por parte de las empresas tractoras interesadas en participar. **Además, el equipo gestor del proyecto priorizará retos enfocados a proyectos de economía colaborativa en el ámbito logístico y de transporte.**

Por último, una vez se haya notificado la aceptación o descarte de las empresas tractoras, se iniciará el trabajo con aquellas que hayan sido aceptadas.

5. PLAZO DE PRESENTACIÓN

Las fechas más relevantes a tener en consideración serán la siguientes:

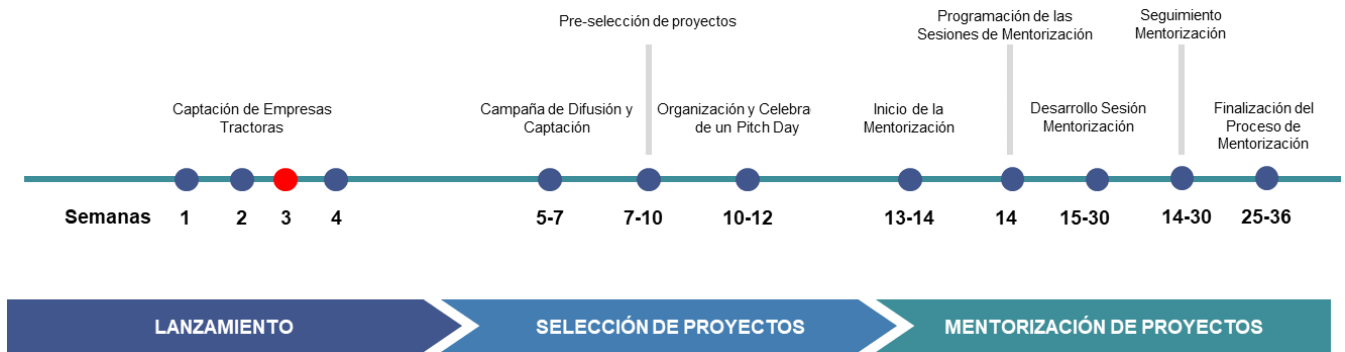
- Apertura de inscripciones: **Noviembre 2024**
- Sesión de pitchings: **semana del 27 de Enero 2025 (aprox.)**
- Selección de proyectos: **semana del 2 de Febrero 2025 (aprox)**

6. PROGRAMACIÓN DE LA CONVOCATORIA

La iniciativa tendrá la **duración estimada de 9 meses (36 semanas)** en lo que respecta al acompañamiento de los agentes colaboradores y del Equipo Gestor del Proyecto. No obstante, tanto las **empresas tractoras como las startup se comprometen a informar al equipo promotor sobre los avances de los posibles proyectos desarrollados en el marco de un programa en el plazo de 1 año.**

La iniciativa **se desarrollará principalmente en castellano y portugués**. En algunos casos, es posible que la relación empresa tractora – startup pueda realizarse en inglés para facilitar la comunicación entre ambas partes.

Las empresas tractoras que desean involucrarse en la iniciativa deben de participar activamente en las actividades del programa.



*El punto rojo representa la situación actual donde nos encontramos

** Las fechas indicadas son orientativas y pueden estar sujetas a cambios.

*** Los plazos y las fechas definitivas serán comunicadas de forma proactiva por el Equipo Gestor del Proyecto.

7. PROCESO Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

El equipo gestor del proyecto analizará los retos planteados por las empresas tractoras y realizará una identificación inicial de Startups (al menos 25 proyectos) entre el pool de Startups. Una vez identificadas las Startups susceptibles de encajar con los retos planteados por cada empresa tractora, éstas serán invitadas por el equipo gestor del proyecto a participar en la iniciativa.

Para ello, en la página web de la iniciativa del CEEI y del proyecto NEXOMAR se publicarán los retos desarrollados con las empresas tractoras y se habilitará un formulario para la recepción de propuestas por parte de las Startups. Siendo así, el proceso de selección de Startups se realizará en las siguientes fases:

- **Scouting de startups (mínimo 25):** se procederá a realizar un primer approach de las posibles startups candidatas que puedan dar solución a los retos planteados por parte de las empresas tractoras. Las startups completarán un formulario online donde poder recabar información acerca del perfil de su entidad, solución ofrecida, experiencia en la resolución de retos y en la participación en este tipo de iniciativas ... entre otras tanta cuestiones a plantear con el objetivo final de tener una imagen lo más real posible de las mismas.
- **Evaluación y encaje con empresa tractora:** pre-selección de Startups candidatas por parte del equipo gestor del proyecto, que ofrecerán una lista corta de startups a las empresas tractoras para su evaluación. Para ello una vez recibidas las propuestas, el equipo gestor del proyecto las analizará, evaluando su adaptación a los retos publicados, la capacidad técnica descrita por la Startup para dar una respuesta al reto planteado, la componente innovadora de la solución propuesta, así como las capacidades y experiencia

del equipo de trabajo planteado por la Startup. La evaluación se realizará sobre un total de 100 puntos con la siguiente distribución:

Criterios de evaluación
1) Propuesta de valor (40%)
Nivel de innovación de la solución propuesta.
Nivel de colaboración necesaria para el desarrollo de la solución, ofreciendo una ventaja competitiva clara. (Por ejemplo, la startup desarrolla productos que dependen de co-creación con los clientes, o sus innovaciones surgen principalmente de su red de colaboradores)
Impacto de la solución propuesta sobre la empresa tractora y el mercado.
Ventajas de la solución propuesta sobre alternativas de mercado.
2) Equipo promotor (20%)
Competencias formativas y profesionales del equipo promotor
Experiencia en programas de innovación abierta
3) Adaptación a los retos planteados (40%)
Cumplimiento de requerimientos técnicos del reto planteado.
Nivel de descripción de proyecto (fases, alcance, objetivos, ejemplos)
Capacidad de escalado de la solución propuesta a empresas tractoras con necesidades similares.

- **Priorización de 15 startups por parte del equipo gestor del proyecto:** se elegirán aquellas Startups que consideren más apropiadas para abordar los retos planteados por las empresas tractoras. Finalmente, serán **12 de estas startups las que serán invitadas a asistir a la sesiones de Pitchings.**
- **Durante las 2 sesiones de pitch (una de selección de proyectos y otro Demoday de cierre),** las Startups presentarán sus soluciones aplicables a los retos planteados y servirá como punto de partida para la siguiente fase, la mentorización de proyectos.

8. PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA Y ACEPTACIÓN DE LAS BASES

Las empresas tractoras y startups participantes se comprometen a:

- Aceptar y cumplir los términos y condiciones de la iniciativa.

- Asistir y participar activamente en las dinámicas propuestas en la iniciativa y cumplir con los trabajos y tareas definidas.
- Aportar la dedicación requerida para el desarrollo del proyecto una vez se haya realizado un contrato de colaboración entre empresa tractora y Startup.

Esto último requiere una dedicación mínima para poder involucrarse y sacar beneficio real del programa, lo que implica una participación proactiva hacia el programa y el trabajo a realizar a nivel interno en la organización. Las tareas a desarrollar son las siguientes:

- Identificación de Retos
- Sesiones con startups (Pitchings)
- Otras labores de reflexión interna + puesta en marcha de proyecto

Estas condiciones establecen las normas de participación en la iniciativa Nexomar - Programa de Emprendimiento Innovador y Desarrollo Empresarial. Participar en la convocatoria de esta iniciativa supone la aceptación de estas bases, sin excepciones ni condiciones, y de cualquier decisión que sobre ella tomen CEEI Bahía de Cádiz y/o el Equipo Gestor del programa.

9. PROPIEDAD DE LOS TRABAJOS Y CONTENIDOS

Todas las empresas tractoras y Startups participantes en la iniciativa, se asegurarán de que los trabajos y contenidos aportados voluntariamente (incluidos los resúmenes o presentaciones) no vulneran derechos de cualquier tipo correspondientes a terceros y cuentan con todas las autorizaciones necesarias para participar en esta iniciativa. No deben ser ofensivos o denigrantes, ni incitar a la violencia, al racismo, ni vulnerar los derechos fundamentales o las libertades públicas reconocidas por la normativa vigente, incluidas las leyes de protección de la infancia y la juventud, ni constituir o implicar una intromisión en la intimidad personal o familiar de las personas o una vulneración del derecho al honor o al secreto de las comunicaciones de un tercero o ser contrarios a cualquier normativa vigente.

Además, cada empresa emergente y empresa tractora participante autoriza a las entidades promotoras a utilizar su nombre y su imagen en material publicitario relacionado con la iniciativa, en cualquier medio o formato, sin recibir compensación económica alguna.

10. POLÍTICA DE CONFIDENCIALIDAD

El contenido de las candidaturas presentadas a Nexomar - Programa de Emprendimiento Innovador y Desarrollo Empresarial por parte de las startups, así como los contenidos de las diferentes fases

de intervención y aportación de información por parte de las empresas tractoras, será confidencial y restringida y será tratada como tal por los promotores de la iniciativa.

11. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

De conformidad con lo establecido en el Reglamento (UE) 2016/679 General de Protección de Datos (en adelante, RGPD) y demás normativa aplicable en materia de protección de datos de carácter personal, se informa de que los datos facilitados serán tratados con el fin de gestionar el expediente de la ayuda que se solicita, siendo la base jurídica por la que se tratan los datos personales, la cooperación para el desarrollo y fomento de la economía e investigación en cumplimiento de los fines establecidos en los estatutos de creación de la Fundación Bahía de Cádiz para el Desarrollo Económico.

Todas las personas interesadas tienen la capacidad de ejercer los derechos que la normativa de protección de datos le ampara ante CEEI Bahía de Cádiz dirigiéndose por escrito a protecciondedatos@ceeicadiz.com. Asimismo, pueden contactar con el delegado de Protección de Datos en la dirección electrónica ejercicioderechos@grupodatcon.com.

Para consultar la información adicional y detallada sobre Protección de Datos Personales en CEEI Bahía de Cádiz pueden dirigirse a la Política de Privacidad incluida en <https://ceeicadiz.com/aviso-legal-y-politica-de-privacidad/#politica>.

Se informa de que la autoridad de control en el caso que necesite solicitar la tutela de datos es la Agencia Española de Protección de Datos (www.aepd.es).

12. COMUNICACIONES Y DATOS DE CONTACTO

Todas las notificaciones relativas al de la iniciativa, incluyendo los retos y la convocatoria a las Startups, se publicarán en las web <https://nexomar.com/noticias/> y <https://ceeicadiz.com/proyectos/> o se realizarán de forma directa tanto por el Equipo Gestor y los agentes colaboradores participantes.

Las Startups participantes recibirán todas las comunicaciones emitidas vía correo electrónico en la cuenta de correo de la persona responsable identificada en el proceso de inscripción.

DATOS DE CONTACTO DEL EQUIPO GESTOR

- Sonia Cano: nexomar@ceeicadiz.com
- Julián García Rodríguez : jgr@mcvalnera.com
- Leticia Rodeño Villodas: lrodeno@nexioconsulting.com
- Irene Pinilla Ponce: ipinilla@nexioconsulting.com