

DOCUMENTO NÚMERO UNO

MEMORIA SOLICITUD ALINGHI
LANZADERA EMPRENDEDORES SLU

1) Introducción

Marina de Empresas, ubicada en La Marina de València, nace con la misión de formar, acelerar, asesorar y financiar a los emprendedores de hoy y del futuro y constituye una apuesta por la creación de riqueza, empleo y fomento del emprendimiento.

La iniciativa está impulsada y apoyada por Juan Roig, presidente de Mercadona y presidente de honor de EDEM, para devolver a la sociedad parte de lo que esta le ha dado.

Marina de Empresas lo componen tres entidades: Escuela de Empresarios, Fundación de la Comunidad Valenciana (en adelante, EDEM), Lanzadera Emprendedores S.L.U., (en adelante, Lanzadera) y Angels Capital S.L.U., (en adelante, Angels). Dichas iniciativas, conjuntamente, aglutinan tres entornos donde se crean las condiciones necesarias para fomentar la iniciativa individual y el talento:

a) **EDEM**: es una fundación sin ánimo de lucro de carácter privado ubicada en Valencia, fundada en 2002 y cuyo fin fundacional es la formación de directivos, ingenieros, emprendedores y empresarios de hoy y del futuro con un mismo objetivo: potenciar el espíritu empresarial, la cultura del esfuerzo y el liderazgo, convirtiéndose en fuente de talento para la sociedad.

Para el cumplimiento de este fin, EDEM desarrolla programas formativos de muy diversas características, para ofrecer una formación integral, completa y basada en el fomento de iniciativas emprendedoras:

- **Preuniversitarios**: alumnos que todavía están en etapa escolar que vienen a las instalaciones de Marina de Empresas a recibir formación en actividades extraescolares o cursos durante los periodos vacacionales (Pascua, verano, etc.).
- **Universitario**: EDEM es Centro Adscrito a la Universidad de Valencia, UV, para el Grado de Administración y Dirección de Empresas con una vertiente centrada en el emprendimiento y también es Centro Adscrito a la Universidad Politécnica de Valencia, UPV, para el Grado de Ingeniería y Gestión Empresarial.

Para su internacionalización, EDEM dispone de acuerdos con universidades extranjeras para que los alumnos vivan una

experiencia internacional. Ello implica también que alumnos de otros países vengan a Valencia y, en concreto, a la Marina de Valencia y la identifiquen como un polo de formación y emprendimiento.

- Máster: alumnos que ya han superado la etapa universitaria y que quieren especializarse en algún ámbito (marketing, análisis de datos, etc.).
- Executive Education: perfiles de alumnos que ya ocupan puestos directivos y que necesitan formación adicional en áreas técnicas, como finanzas o digitalización, así como en *soft skills*, como recursos humanos, oratoria, etc.
- Alta Dirección: altos mandos de empresas que se forman en el ámbito de los negocios. El curso más emblemático es el 15x15 en el que se comparten 15 jueves con 15 altos directivos entre los que se encuentra Juan Roig. También podemos encontrar otros como Digitalizando Líderes o Advance Management Program (AMP).
- Online: EDEM también está desarrollando programas online tales como de Inteligencia Artificial.
- InCompany: es una formación a medida que se hace para las empresas en función de las necesidades formativas que tengan. Estamos recibiendo solicitudes de empresas internacionales o universidades que traen a Marina de Empresas a sus trabajadores y alumnos y se les forma y conocen el polo de emprendimiento que está convirtiendo en referente a la Marina de Valencia.

EDEM dispone, además, de un sistema de becas. El curso 2023-2024 ha dado 1.000.000 € en becas y para el curso 2024-2025 tenemos previsto dar 1.600.000 €. Gracias a su cercanía al mundo empresarial y, en concreto, a Lanzadera y Angels, EDEM tiene un 95% de empleabilidad, pues los alumnos están en constante contacto con empresas que requieren de talento.

Asimismo, mediante las empresas que componen el patronato de EDEM (órgano de gobierno de la fundación) y los distintos miembros de EDEM (entidades afines a la fundación) acercamos el mundo empresarial al proceso de formación y a la Marina de València.

b) **LANZADERA**: es una sociedad limitada, que desde 2013 ha puesto en funcionamiento un proyecto para acelerar empresas.

La aceleración consiste en formar a líderes emprendedores para que creen empresas eficientes, que aporten valor e implanten un modelo empresarial sólido basado en el trabajo productivo, el esfuerzo y el liderazgo.

Para ello, Lanzadera recibe candidaturas de quienes dispongan de un proyecto empresarial innovador, ofreciéndoles los recursos formativos, económicos y estructurales necesarios para el desarrollo de dichos proyectos de forma sólida y consolidada. A cada proyecto que entra se le asigna un Director de Proyectos, que apoya al líder emprendedor y prescribe los itinerarios formativos que deben seguir en función de las necesidades del proyecto.

Estos itinerarios formativos van preparando a los líderes y al equipo para saber enfrentarse a las exigencias que se van a encontrar (marketing, contabilidad, oratoria, legal, modelo de calidad total, etc.).

Lanzadera también colabora con grandes corporaciones para generar sinergias entre las empresas impulsadas y dichas corporaciones.

c) **ANGELS**: es una sociedad limitada con vocación de participar en empresas de nueva generación, sociedades de I+D+I, actividades de economía productiva y generadoras de riqueza. Con una visión a largo plazo, tiene como objetivo impulsar el desarrollo del tejido empresarial de la Comunidad Valenciana y de España, creando empresas que generen empleo, riqueza y cuyo germen inicial se genere a través de emprendedores que hayan sido acompañados y formados en Marina de Empresas.

Asimismo, Angels organiza foros de inversión para que las empresas que están en Marina de Empresas puedan conocer a posibles inversores. En estos foros, imparte píldoras formativas sobre inversión, tanto a los emprendedores como a los inversores.

También dispone de una aplicación, Angels Conecta, donde inversores y emprendedores interactúan, se conocen y cierran rondas de inversión.

Y todo ello, con una característica diferenciadora: enfocar la formación como una apuesta por la creación de riqueza, empleo y fomento de emprendimiento poniendo a la ciudad de Valencia como polo emprendedor de referencia a nivel mundial.

2) El Proyecto

En 2015 se crea Marina de Empresas aglutinando las iniciativas EDEM, Lanzadera y Angels en las Bases 6, 9 y 10 (es decir las antiguas bases del Emirates Team New Zealand, Shosholoza y +39).

Dicha iniciativa fue declarada de interés social e interés general por parte del Ayuntamiento de Valencia mediante el Acuerdo de la Junta de Gobierno Local de fecha 04 de abril de 2014.

La consolidación del Proyecto Marina de Empresas ha supuesto la apertura y conexión de zonas que se encontraban esencialmente en desuso para la ciudadanía en general que, ahora, se han acercado y se han hecho accesibles de forma más integradora con el tejido urbano y el entorno en el que se encuentran, favoreciendo la conexión puerto ciudad.

Es el propio éxito del proyecto lo que implica la necesidad de expandir esa actividad de formación y aceleración a nuevos espacios, para seguir creciendo.

En ese sentido, EDEM requiere de nuevas aulas para continuar impartiendo formación, por lo que ha alquilado una planta a Lanzadera para expandir su actividad. Esto ha provocado que Lanzadera deba buscar nuevos espacios en los que continuar su actividad, así como ampliarla.

Por su parte, Angels, que inicialmente estaba ubicado en las instalaciones de Lanzadera, tuvo que alquilar un espacio al edificio King Marine en 2021, en la Marina Sur, para poder crecer y no limitar el espacio de Lanzadera.

La incorporación del Alinghi al proyecto de formación de empresas de Marina de Empresas implicará además de una expansión de la actividad formativa y de apoyo al emprendimiento, una mayor conexión con la ciudad, dotando de continuidad visual y de actividades en la zona de la Marina.

Por tanto, el **objetivo**: seguir generando empleo y riqueza en la Comunidad Valenciana, atrayendo a más emprendedores, alumnos

y corporaciones, nacionales e internacionales, ayudándoles a crear e impulsar sus negocios y ser el espacio en el que puedan establecer sinergias entre ellos, mediante la formación. Para ello solicitamos el espacio del Alinghi.

El circuito de (1) formación, (2) lanzamiento de empresas y (3) entorno colaborativo con corporaciones y compañías consolidadas, es la base que permite cumplir los objetivos antes descritos y el que desemboca en la finalidad última: **la creación de empleo y riqueza.**

Esta finalidad únicamente puede garantizarse con estándares de calidad y solidez si las tres actividades se integran y se nutren entre sí, por lo que Marina de Empresas debe considerarse como un todo, pues las sinergias que se producen entre las tres iniciativas son las que hacen tan especial este polo de formación y emprendimiento.

En concreto en EDEM se desarrolla la etapa de formación de potenciales emprendedores, donde conocen, mediante los acuerdos con Lanzadera y Angels, a otros emprendedores que ya están desarrollando proyectos, así como a empresas con mayor grado de madurez. Esta es la fase inicial de la formación.

Lanzadera por su parte, tiene en EDEM una posible fuente de nuevos proyectos emprendedores, así como de talento para nutrir las alrededor de 300 empresas que están en las instalaciones de Lanzadera. Lanzadera acompaña y forma a estas empresas en una fase profesional, para que aprendan a cubrir todas las necesidades de su empresa. En Angels encuentran un posible inversor para los proyectos acelerados en su programa.

El hecho de que los equipos invertidos por Angels se encuentren ubicados en la misma Marina de València, junto a Lanzadera y EDEM, ha convertido al espacio de La Marina de València en uno de los referentes nacionales e internacionales de emprendimiento.

Ello permite que los equipos de Angels con una experiencia mayor puedan transmitir sus conocimientos y sus experiencias tanto a los proyectos de Lanzadera, como a los emprendedores potenciales de EDEM, mostrándoles el camino que han seguido hasta alcanzar el grado de desarrollo en el que se encuentran.

En definitiva, por parte de estas entidades, se ha construido un proyecto conjunto en el que las distintas vertientes se nutren entre ellas y crean un circuito de formación y recursos destinados, en última instancia y como objetivo común, a la formación de

emprendedores y al fomento y apoyo de sus iniciativas, a los efectos de crear y consolidar empresas competitivas que permitan la generación de empleo estable, así como la creación de riqueza en el ámbito de la Comunidad Valenciana.

La mejor muestra de esta circulación de recursos, experiencias y actividades son los ejemplos que ya se han desarrollado y consolidado:

- Presentación de algunos proyectos seleccionados por Lanzadera a los alumnos de EDEM, con el objetivo de que conozcan y se familiaricen con lo que es ser emprendedor.
- Organización de visitas por parte de los alumnos de EDEM a Lanzadera, para conocer *in situ* cómo se forma a los proyectos que se desarrollan en el programa.
- Realización de prácticas de los alumnos de EDEM en Lanzadera y Angels, compaginándolo con sus estudios, con el fin de motivar el emprendimiento entre el alumnado.
- Impartición de seminarios en los cursos de 3º y 4º del GRADO Administración y Dirección de Empresas (ADE-emprendedores) y el de Ingeniería y Gestión Empresarial (IGE), sobre temas relacionados con el emprendimiento, con el fin de motivar y crear empresas emergentes generadas por los propios alumnos.
- Facilitar visitas de los alumnos de EDEM a empresas participadas por Angels y a los proyectos seleccionados por Lanzadera.
- Facilitar la participación de alumnos del GRADO ADE-Emprendedores e IGE, previamente seleccionados, para que estén al lado de los CEO (*Chief Executive Officer*) de los proyectos emprendedores durante determinados periodos del GRADO.
- Asesoramiento a los alumnos del GRADO en el desarrollo de sus proyectos emprendedores durante sus estudios.
- Apoyo al desarrollo de los “trabajos de fin de grado en proyecto propio”. Es una posibilidad única que se ofrece a los alumnos de EDEM que es posible gracias a su interacción con Lanzadera. En lugar de hacer prácticas en una empresa para

finalizar sus estudios, los alumnos desarrollan su propio proyecto emprendedor y es Lanzadera el que, mediante el proyecto formativo correspondiente, les acompaña para su desarrollo. Esto es parte de su formación y su creación es necesaria para la consecución del título del grado. Muchos de esos proyectos se acaban materializando y entran en el Programa Lanzadera, creando sus propias empresas y continuando el ciclo de Marina de Empresas.

- Formaciones de los directivos de las empresas participadas por Angels y a los emprendedores de Lanzadera, como ejemplos prácticos de desarrollo de compañías.
- Presentación de los emprendedores de Lanzadera a Angels como posibles inversores en el proyecto.
- Facilitar la contratación de los alumnos en las empresas de Lanzadera y Angels.
- Impartir formación en EDEM por las empresas que están siendo aceleradas en Lanzadera y las invertidas por Angels, así como por el staff de las demás iniciativas.

En resumen, en el proyecto de Marina de Empresas, están presentes en una misma localización todas las fases para el desarrollo del emprendimiento y creación de empresas a través del acompañamiento y la formación.

2.1. Lanzadera

Lanzadera, (<http://www.lanzadera.es/>), que nace en 2013 ha puesto en funcionamiento varios programas para formar a líderes emprendedores para que creen empresas eficientes, que aporten valor e implanten un modelo empresarial sólido basado en el trabajo productivo, el esfuerzo y el liderazgo.

El mecanismo que utiliza Lanzadera para seleccionar los proyectos e iniciativas a las que prestar el apoyo necesario es abrir convocatorias en distintos momentos del año para recibir proyectos de emprendedores que tengan una iniciativa empresarial y quieran desarrollarla de forma seria, solvente y competitiva. Se buscan desde proyectos en fase idea hasta empresas “Scale up” (empresas consolidadas que quieren crecer a gran escala) y que estén dispuestos a desplazarse a Valencia mientras duren los programas.

- EJEMPLOS DE EMPRESAS QUE HAN SIDO ACELERADAS POR LANZADERA

Lanzadera apoya a startups de cualquier sector, no importa su modelo de negocio siempre que tengan un carácter innovador y disruptivo. Por nuestros programas han pasado startups de éxito como Codigames, Zeleros, Internxt, Sensei, Afterbanks, Hopu, Gana Energía, Brandtrack, Paack, Goin, Busup, Singularu, Del Poble, Lamburguesa, Hundred, Balbisiana, Flamingueo, ICloudCompliance, Zapato Feroz, Pompeii, Vivood, Solatom, Waffle Time, Growpro, Uelz, Flipflow, Playoffnations, Wabi home, Okticket, Orquest, Dcycle, Fourvenues, Inespay, Playfilm, Imperia, Siali tech, etc.

Dentro de nuestro ecosistema también contamos con startups de carácter social las cuales generan empleo, riqueza e impactan de manera directa en la sociedad. Algunos ejemplos:

- Aiudo: Servicio de cuidado de personas mayores.
- Timpers: Marca de calzado sostenible desarrollada por personas con discapacidad.
- Nadie sin su ración diaria: Plataforma que digitaliza el sistema de donaciones de alimentos y favorece la inclusión social de las personas que sufren la necesidad de recibir ayuda alimentaria.
- Liight: Aplicación que fomenta los hábitos sostenibles en las personas.
- HoopCarPool: Plataforma para compartir coche particular y así disminuir las emisiones de CO2.
- Brava Fabrics: Marca de ropa ética y sostenible.
- Nantek: Transformación de residuos plásticos en productos de segunda vida.
- Envita: Desarrollo de soluciones digitales que facilitan la atención personalizada y el acompañamiento a las personas mayores.
- Sanus Vitae: Mejora la calidad de vida de las personas a través de un estilo de vida activo y saludable.

- Hobeem: Plataforma especializada en reducir el despilfarro de recursos energéticos y la huella de carbono en los hogares.
- Agrosingularity: Fabricación de ingredientes alimentarios naturales y sostenibles.
- Vegaly: Alimentos saludables de origen vegetal y sostenibles.
- Dcycle: Herramienta para medir la sostenibilidad ambiental. Cálculo de la huella de carbono.
- Coolx: Herramienta para definir cuanto CO2 puede capturar un bosque.

El compendio de formación, recursos y Networking que se ofrece a los emprendedores es lo que Lanzadera denomina “Programa Lanzadera”. Procedemos a exponer todos los componentes del Programa Lanzadera:

1. RECURSOS A DISPOSICIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

Una vez seleccionadas las empresas, Lanzadera pone a disposición de las mismas una serie de recursos de distinta índole entre los que se encuentran los siguientes:

- **Formación y mentoring constante y personalizado:** reciben formación en marketing, comunicación, legal, finanzas, inversión, modelo de calidad total... y en todo lo relacionado con la empresa. Desarrollaremos a lo largo de la memoria los distintos itinerarios formativos.
- **Personal a su disposición:** asignación de tutores y mentores que forman y asesoran a cada emprendedor sobre la mejor forma de abordar su proyecto:
 - Directores de Proyecto: el director de proyecto es el personal de Lanzadera que se asigna a cada equipo emprendedor. Existen perfiles profesionalizados dentro de los distintos directores de proyecto para asignar a cada empresa el que más experiencia tenga en su negocio.

Los directores de Proyecto tienen un contacto constante con las empresas que aceleran. Hacen seguimiento de la evolución del negocio, analizan sus necesidades y les prescriben los itinerarios formativos o las formaciones que necesitan para poder llevar su negocio al siguiente nivel.

- Responsable de Metodología: su función es unificar y velar por la calidad de los contenidos formativos y del servicio que los directores de proyecto dan a las empresas, así como asegurar que se cubren todas las áreas de conocimiento que son necesarias, identificando y desarrollando nuevos itinerarios formativos cuando sea necesario.
- Responsable del itinerario: es el encargado de garantizar la calidad de los recursos de su itinerario y es coordinado por el responsable de metodología.
- **Centro del Emprendedor**: local e instalaciones necesarias para que cada emprendedor pueda desarrollar su proyecto (Base 9 y 10) las cuales están abiertas 24 horas, 7 días a la semana durante todos los días del año.

Estas instalaciones están asimismo a disposición de los alumnos de EDEM y las participadas de Angels, al entenderse Marina de Empresas como un todo.

Los emprendedores también pueden acceder a la biblioteca de EDEM que dispone de diversos recursos formativos.

- **Networking**: con el resto de emprendedores y empresas, y acceso a la red de contactos de Lanzadera. Desde 2013 han pasado aproximadamente 1.300 empresas por nuestros programas y realizamos eventos de manera periódica para mantener conectado a nuestro ecosistema.
- **Corporaciones que apoyan a Lanzadera y a su entramado emprendedor**:
 - Corporates: las corporaciones forman a los emprendedores en los sectores en los que están especializados. Además, los emprendedores tienen la

posibilidad de realizar Pruebas de Concepto¹ con grandes corporaciones y captarlas como clientes. Ya hemos desarrollado 127 Pruebas de Concepto.

- **Partners:** tenemos acuerdos con partners como Facebook, Amazon, Garrigues... especializados en diferentes áreas para dar apoyo a todas las iniciativas empresariales que pasan por Lanzadera de manera totalmente gratuita, formándoles en las necesidades que puedan tener, así como para que obtengan condiciones muy ventajosas en los productos que estas grandes corporaciones ofrecen.
- **Inversión:** posibilidad de obtener una ronda de inversión para aquellos emprendedores que concluyan el programa con éxito. Angels puede invertir directamente y/o facilitar la participación en el proyecto de otros inversores.
- **Eventos:** tener acceso como oyentes o poder participar en distintos eventos organizados en Marina de Empresas del mundo formativo y del emprendimiento. Por ejemplo, Angels organiza una jornada en la que las mejores startups de Lanzadera tienen la posibilidad de exponer sus proyectos ante inversores de toda España. También se generan reuniones entre las startups de Lanzadera y estos inversores.

2. ITINERARIO FORMATIVO

El director de proyecto se encarga de prescribir a cada equipo emprendedor los diferentes itinerarios formativos en función de sus necesidades, su grado de madurez y los objetivos que deban alcanzar durante su estancia en el programa (pasar de A a B) y también se encargan de contrastar que las empresas evolucionan adecuadamente, aprovechando las formaciones recibidas.

Estos itinerarios formativos se han conformado seleccionando diferentes contenidos en cada área de interés, se han organizado y se han buscado los medios para que cada recurso cubra la

¹ Las pruebas de concepto son retos que las corporaciones lanzan a los emprendedores. Los emprendedores desarrollan algún tipo de solución para el reto lanzado por la corporación. Si se resuelve el problema planteado por la corporación, esta contrata al emprendedor y/o el producto diseñado.

necesidad detectada y según la fase de madurez del emprendedor (aprendizaje, ejecución u optimización):

- **CONTROL DE CAJA:** el control adecuado del flujo de caja es esencial para el éxito y la sostenibilidad de una startup. Por ello, el contenido de este itinerario formativo va dirigido a cómo mantener la liquidez, evitar problemas de tesorería y tomar decisiones financieras adecuadas en cada momento: monitoreo y proyección de flujos de caja, optimización de ingresos y control de gastos, gestión de cuentas a cobrar y pagar, financiación adecuada a cada etapa y visión estratégica de la misma.

Todo ello adecuado al grado de madurez de la empresa y empleando los recursos formativos adecuados para cada momento:

Aprendizaje: “No llevo un control de caja, más allá de ver el saldo del banco”.

Ejecución: “Necesito proyectar de mi negocio y empezar a planificar”.

Optimización: “Existe ya la necesidad de profesionalizar las finanzas”.

- **AUMENTAR CLIENTES:** itinerario enfocado a mejorar la adquisición y retención de clientes, optimizar su experiencia y gestionar herramientas para medir y analizar resultados:

Aprendizaje: “Estoy empezando a tener clientes”: he conseguido mis primeros clientes, pero no tengo claro qué pasos debo seguir dando para seguir creciendo en número de clientes.

Ejecución: “Quiero optimizar mis procesos para aumentar mi base de clientes y mejorar la recurrencia”: he aumentado mi número de clientes, tengo claro a quién le vendo, pero necesito optimizar y ordenar mejor mis procesos

Optimización: “Quiero crecer a gran escala y necesito empezar a automatizar procesos ya validados”: he optimizado mis procesos y mejorado mis métricas, ahora necesito escalarlos

- **ENCAJE DE PRODUCTO Y MERCADO:** itinerario enfocado a alinear el producto o servicio que ofrece la empresa y los deseos y necesidades del mercado al que se dirige (determinar cuál es el mercado objetivo y el *buyer* persona o cliente potencial; definición del producto o servicio en función de ello, validación con ventas y tracción y definición de herramientas de medición y análisis de datos).
- **CALIDAD TOTAL (Gestión empresarial).** Con el fin de inculcar la gestión empresarial y la figura del empresario en los equipos directivos de las empresas en programa nos apoyamos en un modelo de gestión de éxito probado que es el Modelo de Gestión empresarial que utiliza Juan Roig en Mercadona – El Modelo de Calidad Total.

Este modelo tiene como objetivo satisfacer por igual y con la misma intensidad a los cinco componentes de la empresa: El Jefe (cliente), el trabajador, el proveedor, la sociedad y el capital

Gracias a compartir este modelo de gestión que es transversal a todas las compañías, buscamos profesionalizar su gestión, ya que es posible que muchos de los proyectos no cuenten con ese grado de profesionalización necesario para evolucionar y convertirse en empresas consolidadas.

- **INVERSIÓN:** Itinerario enfocado a proporcionar las habilidades y conocimientos necesarios para asegurar el éxito financiero, la mejor forma de obtener la financiación sin perder el control de la empresa y el crecimiento sostenible: formación en las diferentes fuentes de financiación, rondas de inversión, gestión de socios, etc.

Cada itinerario formativo está compuesto por:

- **Formaciones:** sesiones de carácter teórico dirigidas a las startups que están en programa donde expertos en la materia en que consista la formación (staff de Lanzadera, de EDEM, de Angels, de otros emprendedores o de expertos externos) realizan formaciones en diversos formatos (charlas, sesiones, etc.). Estas formaciones en su mayoría se realizan de forma presencial, si bien, cuando sea más oportuno, se pueden realizar online.

- **Mentorías:** reuniones individuales de un emprendedor con un experto en la materia a tratar y en función de la necesidad concreta de cada empresa del programa. En este caso, el mentor también puede ser staff de Lanzadera, otros emprendedores o externos del ámbito empresarial que puedan ayudar en la aceleración de las empresas y normalmente son del ámbito de las corporaciones o partners con los que Lanzadera tiene acuerdos de colaboración.
- **Talleres:** sesiones de carácter más práctico enfocados en mejorar habilidades concretas y que requieren de la práctica y uso de herramientas, intercambio de conocimiento con otros emprendedores del programa, así como necesidades que surjan para mejorar la aceleración de las empresas.

Estos talleres, al igual que las formaciones, pueden estar atendidos por staff de Lanzadera, emprendedores del ecosistema, expertos en los campos a tratar y corporaciones con las que se mantienen acuerdos para el desarrollo de estas actividades, bien sean partners o corporaciones.

- **Recursos formativos:** una vez definidas las necesidades que una empresa tiene y que serán atendidos de acuerdo con la prescripción de su director de proyecto, además de los recursos antes mencionados, también se dispone de material formativo tales como documentos editables que faciliten el trabajo a las empresas, auto consumibles, ya sean artículos de blog, podcast, entrevistas., así como material que se prepara ad-hoc en función de las necesidades detectadas en el trabajo con las empresas...

El responsable de cada itinerario garantiza que:

- **Cubre necesidades de los emprendedores dentro de su área.**

¿Cómo?

- Con base a su experiencia profesional y a las necesidades detectadas por él mismo y por el resto de directores de proyecto, se conforma el itinerario formativo, sus contenidos y los recursos apropiados para

ello y se encarga de actualizar y tener formados e informados a todos los directores de proyecto.

- El Responsable de Metodología valida el itinerario y se implanta para la gestión de los directores de proyecto.
- **Busca los mejores recursos para satisfacer esas necesidades.**

¿Dónde?

- Primero dentro de Marina de Empresas, priorizando por staff, y si se considera necesario se amplía con recursos externos.
- **Mejora y actualiza la hoja de ruta.**

¿Cómo?

- Mejoras de los Directores de Proyecto (prescribe y contrasta que el contenido funciona) y Responsable de Metodología a través de recogida de inputs de los implicados (emprendedores, formadores, partners, ...)

Estos itinerarios están en constante mejora. Continuamente se van detectando necesidades concretas que hace necesario ampliar estos itinerarios formativos, dedicando más recursos, por lo que también existe la necesidad de disponer de más espacio físico para su desarrollo.

3. CORPORACIONES PARTICIPANTES

De forma transversal y durante todo el itinerario, las formaciones que reciben los emprendedores son reforzadas con el contacto con diversas corporaciones que se instalan en Marina de Empresas:

- Las corporaciones que actualmente están desarrollando pruebas de concepto con startups son: ABANCA, FACSA, Atresmedia, AGBAR, HAVI, LALIGA, LOOMIS, MERCADONA, UBE, RIBERA SALUD y HP.
- Las siguientes corporaciones que se encuentran en proceso de búsqueda activa de startups para iniciar pruebas de concepto: CINFA, COVAP, IMED, BIDADARMA, LICAMPA.
- Los partners que dan apoyo a las startups de nuestros programas con mentorías, formaciones y créditos gratuitos

para el uso de sus productos / servicios: Amadeus, Amazon Web Services, Garrigues, Google, Hubspot, IBM, Meta (Facebook), Miro, Notion Stripe, Upbizzor, Kyndryl, Soros gabinete y Disid.

Las startups plantean dudas en cuanto a sus negocios y los partners las resuelven (cuestiones de protección de datos, análisis de datos, cómo o qué subvenciones solicitar, cuestiones técnicas, etc.).

Además, corporaciones externas a nuestro ecosistema también interactúan con las startups de Lanzadera generando riqueza y casos de éxito:



PODCAST

Fresh People, la 'startup' valenciana en la que confían de Inditex a Clarity para retener talento



ACTUALIDAD ▾

EMPRESAS ▾

SECTORES PRODUCTIVOS ▾

OPINIÓN

ESPACIOS MD ▾

SUSCRIPCIÓN

BIG DATA

El Mosca y Nivimu lanza una app para ayudar a RRHH a digitalizar sus procesos

Repsol compra la comercializadora de electricidad y gas Gana Energía, invertida por Angels

 Notas de prensa - 09/03/2021 22:15

- La compañía multienergética adquiere la mayoría de la empresa al comprar la participación de Angels
- La empresa eléctrica valenciana opera de forma online, comercializa energía 100% renovable y cuenta con 37.000 clientes

MARKETING ECOMMERCE

Indra compra la fintech Afterbanks especialista en desarrollo de APIs bancarias

 SUSANA GALEANO • 25 SEPTIEMBRE, 2019

 libelium

NEWS | CORPORATE NEWS

Libelium sigue creciendo con la compra de HOPU, empresa dedicada a soluciones inteligentes para Smart Cities

29 June 2022

Enagás, BP y Ship2B entran en el capital de la 'startup' Solatom

Internxt recibe la inversión de Telefónica y Balaji Srinivasan, alcanzando una valoración de 40M€

La startup española, liderada por el emprendedor Fran Villalba, actúa como un proveedor de almacenamiento en la nube de Web3.

Además del Programa Lanzadera, Lanzadera también desarrolla otras actividades. Por ejemplo:

- Ha realizado formaciones para potenciar el emprendimiento y el intraemprendimiento en empresas: Lanzadera y EDEM han realizado formaciones conjuntas específicas para empresas (Jansen, Feria Valencia, etc.). Estas formaciones se hacen en las instalaciones de Marina de Empresas o en las propias empresas.
- Colabora con grandes corporaciones en la organización de eventos y hubs, como por ejemplo, el Data Hub que ha organizado con Google. Mercadona expuso un supuesto real de análisis de datos de su negocio. Lanzadera seleccionó varios emprendedores que pasaron el fin de semana en Lanzadera para estudiar el reto en equipos y proponer soluciones, así como a profesores universitarios expertos en la investigación del análisis de datos que aporten al evento. Google, por su parte, aportaba la tecnología necesaria para el análisis del reto y la aplicación de soluciones. Se produjeron diversas ponencias y formaciones durante el reto y ahora Mercadona continúa con los mejores para conseguir resolver el problema planteado.

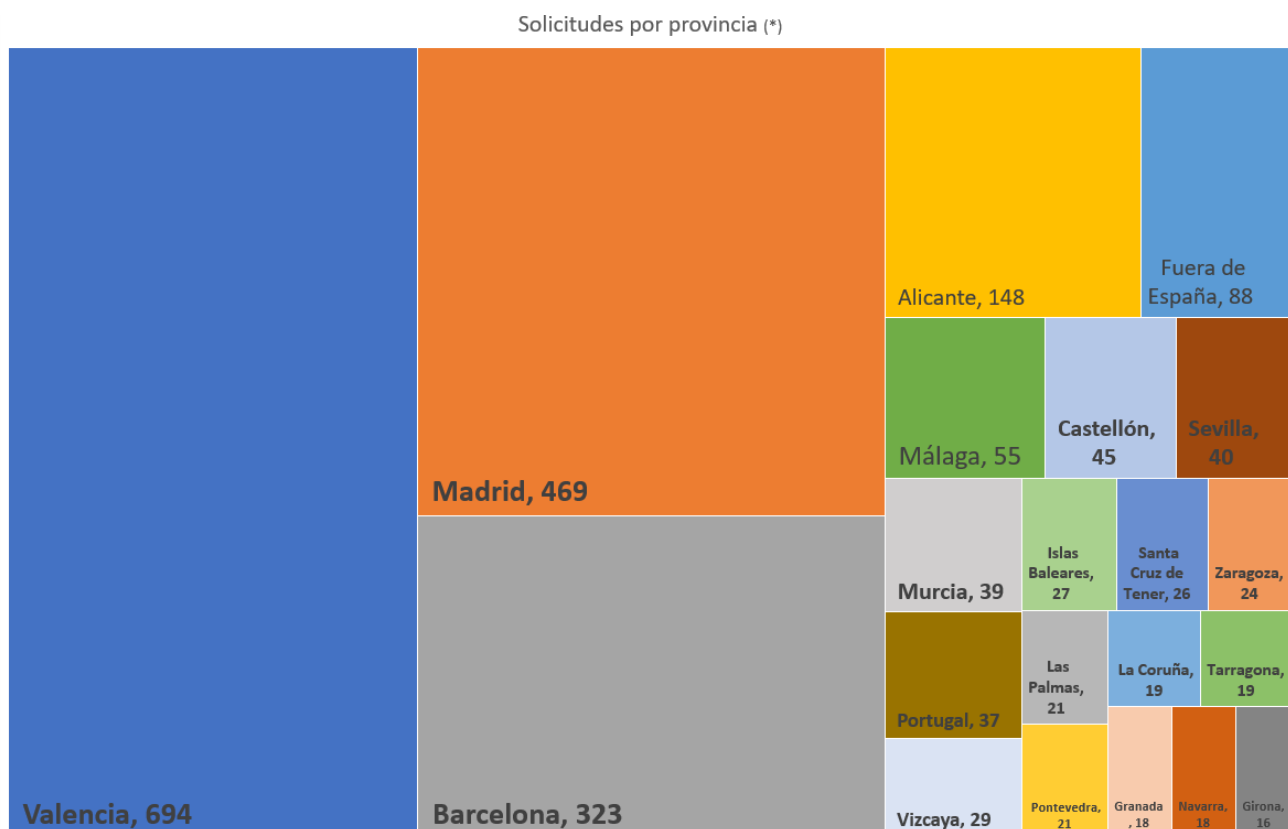
2.2 Expansión

Como se ha mencionado anteriormente, debido al crecimiento de Marina de Empresas en los últimos años, Angels expandió su actividad en el año 2021 a la Base 6 de la Marina Sur. Este movimiento se hizo para seguir generando empleo y riqueza en la

Comunidad Valenciana, estando alineado con el plan estratégico de Valencia Tech City. Asimismo, EDEM ha alquilado una planta a Lanzadera y ha empezado a ejecutar obras por no disponer de espacio suficiente. Ello implica que Lanzadera pierde espacio que necesita recuperar, así como nuevos espacios para ampliar su actividad.

La expansión Marina de Empresas al Alinghi es un crecimiento natural para la iniciativa. **Con el ritmo actual de crecimiento no somos capaces de atender todas las solicitudes de las empresas y tenemos que dejar fuera buenas iniciativas por falta de espacio.**

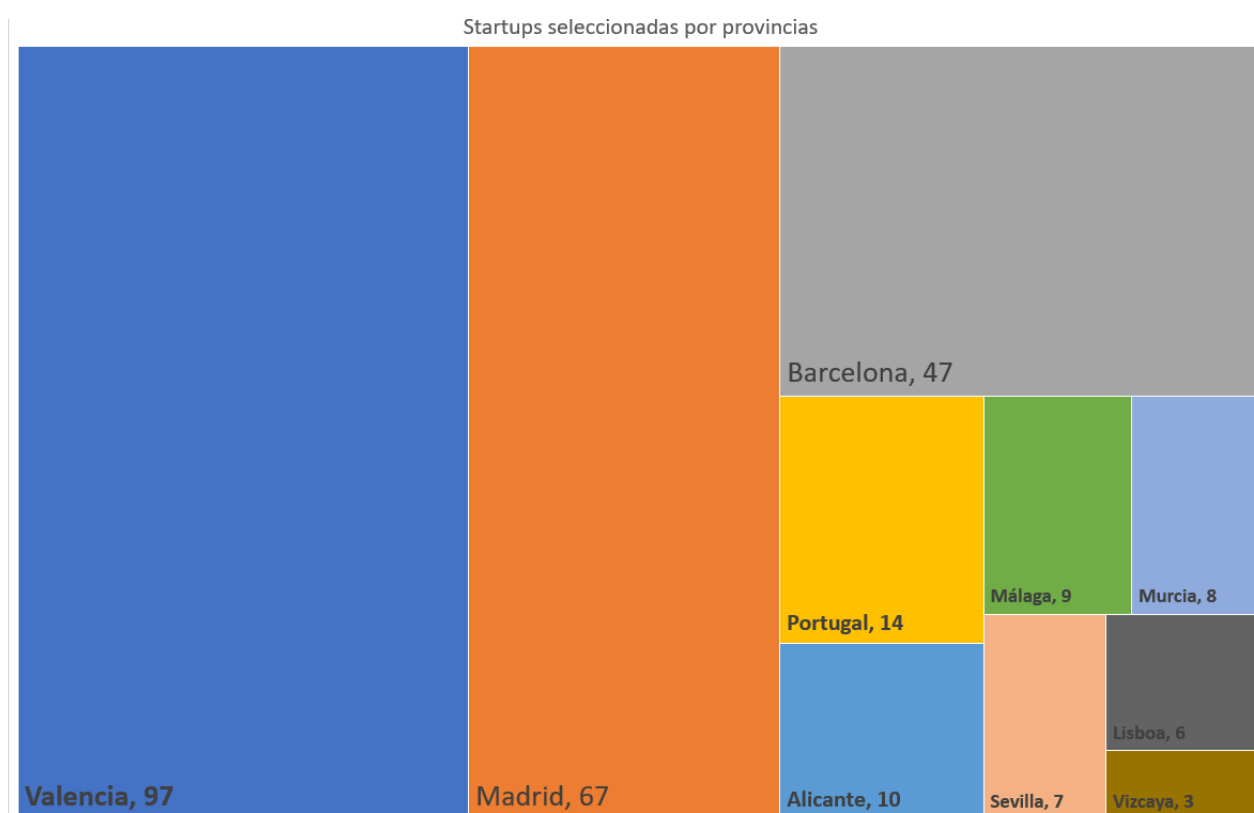
En el período comprendido entre enero de 2023 y enero de 2024 han solicitado acceder al programa de Lanzadera un total de 2.400 empresas, de las cuales un 37% proceden de la Comunidad Valenciana. Por provincias, un 29% proceden de Valencia, el 19% de Madrid y el 13% de Barcelona.



(*) 214 startups no incluidas en el gráfico son de otras provincias que han aportado menos de 15 startups.

Durante el mismo periodo, han sido seleccionadas 296 empresas para entrar en Lanzadera, de las cuales un 37% son de la Comunidad Valenciana. Por provincias, el 33% son empresas de Valencia, el 23% empresas de Madrid y el 16% de Barcelona.

Es importante destacar que los programas de Lanzadera son presenciales y duran de media 12 meses. Actualmente hay en nuestras instalaciones alrededor de 300² empresas. Esto hace que muchas de estas empresas que vienen de otras provincias del Estado decidan instalarse de manera permanente en la ciudad de Valencia lo que implica una generación de empleo muy notable y de calidad.



(*) 28 startups no incluidas en este gráfico proceden de otras provincias que han aportado menos de 3 startups.

Desde que Lanzadera inició su actividad en 2013, se estima que han solicitado acceder al programa de Lanzadera unas 23.000 empresas de las cuales han entrado en Lanzadera y se han beneficiado del programa de aceleración aproximadamente 1.303. De estas, siguen activas 1.016, lo que nos mantiene en una tasa de supervivencia alrededor del 80%.

² Como hemos indicado, debido a los flujos de entrada y salida de empresas, se hace un cálculo aproximado, ya que el número exacto varía en función del momento en el que se compruebe.

Preveamos que la tendencia de crecimiento de startups que entren en programa vaya en aumento y podamos alcanzar las 30.000 solicitudes de acceso en los próximos dos años y que se incorporen al programa 600 de ellas.

Este crecimiento requiere de espacios físicos adecuados y que además permitan involucrar en el ecosistema a terceros como son partners y corporaciones que colaboren y faciliten con su conocimiento la evolución de las empresas.

También, como ya se ha indicado debido a las nuevas necesidades del proyecto, tenemos previsto pasar de 41 acuerdos con corporaciones en sus distintos ámbitos de colaboración ya indicados, a 75 y establecer un número de corporaciones con espacio en Lanzadera de 15, lo que implica una ocupación de 150 puestos de trabajo (aproximadamente 10 por corporación).

Además, la creación de nuevos eventos o hubs, como el ejemplo con Google, hacen que Lanzadera requiera de nuevos espacios para poder seguir innovando y formando a líderes emprendedores.

2.2.1 Plan estratégico Valencia Tech City (2021 -2025)

Seguir ampliando la iniciativa de Marina de Empresas ocupando el Alinghi está alineado con la misión de la plataforma:

“Dinamizar, potenciar y fomentar la colaboración de todos los agentes tecnológicos, empresariales y sociales para posicionar Valencia como un polo tecnológico siendo además la representación del ecosistema emprendedor valenciano”.

Con la ampliación se dará lugar a grandes corporaciones que colaborarán en el apoyo a más empresas tecnológicas fomentando la colaboración entre ellas y los alumnos, y generando más empleo para impactar en la sociedad.

Además, Marina de Empresas comparte la visión de la plataforma:

“Posicionar Valencia como polo tecnológico”

A través de los programas de Lanzadera ya se está atrayendo talento de otros polos de emprendimiento de referencia como lo pueden ser Barcelona o Madrid. Más del 40% de las empresas que participan en los programas presenciales provienen de estas ciudades lo que significa que tenemos una apuesta competitiva.

Dentro de los retos estratégicos de la plataforma el crecimiento de Marina de Empresas impacta de manera positiva sobre los siguientes:

- Aumento del número de compañías tecnológicas.
- Incremento de la inversión.
- Lanzamiento de proyectos de gran envergadura tecnológica con la participación de múltiples agentes (Hubs).
- Conseguir que Valencia sea un Hub tecnológico referente en Europa.
- Continuar atrayendo compañías globales a València.
- Conseguir la instalación de al menos una gran empresa del ámbito tecnológico y de innovación en la ciudad (ej. IBM, Facebook...). En Marina de Empresas ya tenemos acuerdos con esas corporaciones.
- Retención de talento.
- Posicionamiento de la ciudad de Valencia como polo en tecnologías habilitadoras.

2.2.2 Fomento del empleo

Al acoger empresas desde la “*fase idea*”, muchas de ellas parten de inicio con una plantilla de trabajadores muy reducida y gracias al apoyo de Lanzadera, consiguen crecer y contratar a más empleados.

En este sentido, estimamos que las 1.300 empresas que han pasado por el programa de Lanzadera, han generado más de 10.000³ puestos de trabajo directos, que añadidos a los puestos de trabajo indirectos, nos dan una visión clara de cómo Lanzadera ha contribuido a generar empleo y riqueza y por tanto está cumpliendo la función para lo que fue creada.

Podemos destacar los siguientes ejemplos de empresas que han pasado por el programa y que han generado empleo⁴:

³ Estimamos que cada StartUp genera una media de 9 empleos.

⁴ No son las empresas que más empleo han creado, sino un ejemplo de distintos supuestos de evolución de las empresas que son formadas y aceleradas en Lanzadera.

DEL POBLE	200	SHEETGO	29	FLAMINGUEO	16
SINGULARU	150	INTERNEXT	28	PLAYOFF NATIONS	16
QUIBIM	89	PLAYFILM	25	CLASSLIFE	15
FOURVENUES	86	DCYCLE	25	LEGIT.HEALTH	14
VIVOOD	85	HAMELYN	24	WABI HOME	13
GROWPRO	80	STOCKAGILE	24	BOATJUMP	12
OKTICKET	65	SEGOFINANCE	22	INESPAY	11
ORQUEST	64	CRIPTAN	22	ICLOUDCOMPLIANCE	10
TU GESTO	45	IMPERIA	18	FLIPFLOW	10

Se estima que con el ritmo actual de creación de empleo por parte de las empresas que pasan por nuestro programa, en 2026 se hayan generado una cifra en torno a los 14.000⁵ puestos de trabajo directos.

Además, debido al desarrollo de Marina de Empresas en los últimos años y la vida que ha generado en la zona han proliferado nuevos comercios y servicios, así como se ha visto aumentada la demanda de viviendas, productos y servicios ofrecidos por el comercio local, revitalizando un espacio que estaba falto de actividad antes de la llegada de la iniciativa.

3) Plan de Negocio

3.1. Presupuesto - Inversión

El presupuesto estimado es de 14,5MM€ (IVA excluido) para la construcción y acondicionamiento de las instalaciones en el Alinghi que se aportarán por parte del socio único, Angels Capital u otra sociedad del grupo, una vez se formalice el derecho de superficie y de forma previa al inicio de las obras. Adicionalmente, se requerirá de aportaciones para cubrir las necesidades de la actividad durante los primeros 5 años que se realizarán por el socio único, Angels Capital, u otra sociedad del grupo y que están estimadas en 11 M€ en total.

3.2. Calendario de inversiones y plazos de entrega

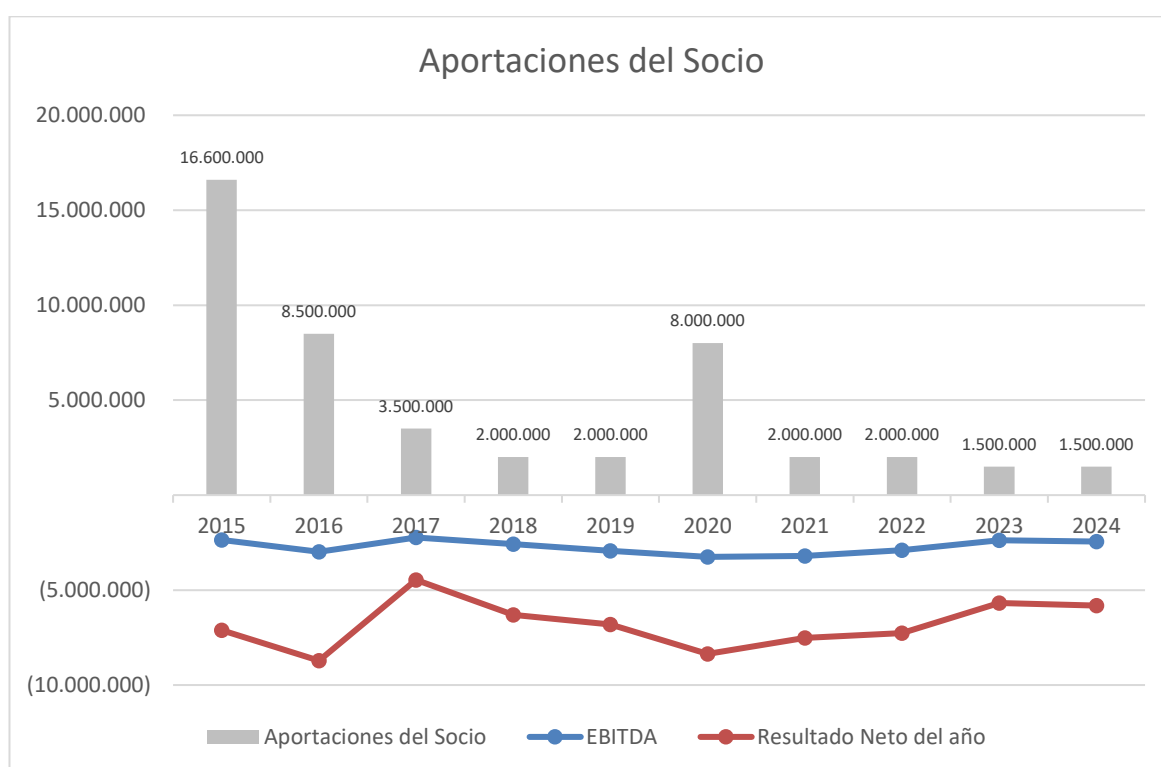
Las instalaciones estarán listas y a pleno rendimiento durante el último trimestre de 2026 o primero de 2027, con el objetivo de que Marina de Empresas pueda disponer de los nuevos espacios.

⁵ Siguiendo con el supuesto de 9 empleos de media por startups, y con la tasa de supervivencia del 80%. De las 600 empresas que entrarán el programa en dos años, sobrevivirán 480, que generaran 4.000 empleos.

3.3 Planteamiento económico de la inversión y el retorno esperado

Todos los costes necesarios para la adecuación de los espacios del Alinghi, así como los necesarios para el desarrollo de la actividad se asumirán por Lanzadera con la aportación económica necesaria de su socio único, Angels Capital, u otra sociedad del grupo. Estos últimos son básicamente los gastos de personal que tendrá Lanzadera para desarrollar la actividad, además del mantenimiento y suministros del propio edificio. Parte de estos costes se esperan recuperar a través de los ingresos por el arrendamiento de espacios a las corporaciones, emprendedores y por la explotación de otras posibles actividades relacionadas con el ecosistema emprendedor y el mundo de la empresa (eventos, etc.).

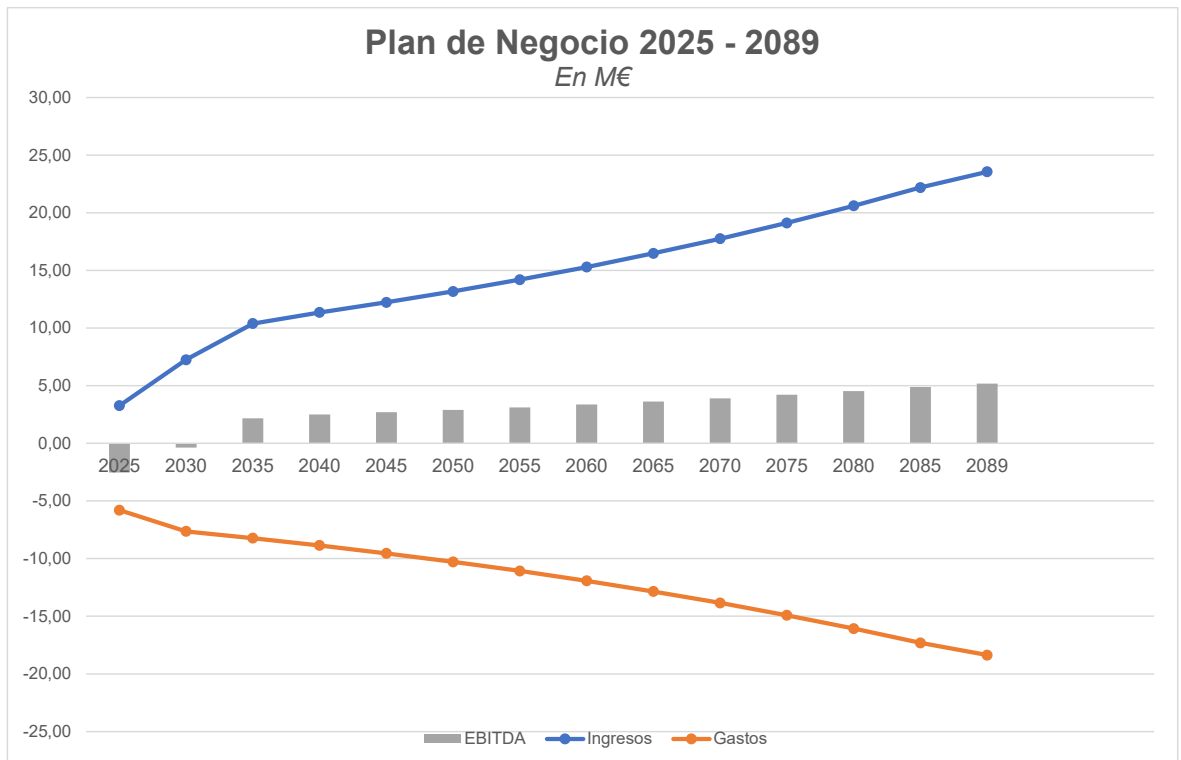
Lanzadera cuenta con el apoyo financiero del socio único, Angels y del grupo al que pertenece, que se manifiesta a través de las aportaciones de fondos realizadas en los últimos años para compensar las pérdidas y todas las necesidades para la actividad.



Asimismo, gracias a la incorporación a su programa de innovación y emprendimiento de grandes corporaciones, le permite obtener unos ingresos por el servicio de apoyo a los programas de los corporate en las pruebas de concepto, proporcionando asesoramiento y conocimiento de startups que interese en su

ámbito de actuación y de ocupación de espacios en la Marina de Empresas.

Con el incremento de espacios disponibles para emprendedores y corporaciones, Lanzadera podrá seguir con su crecimiento e incrementar los ingresos de manera que en un plazo de 25 años el EBITDA acumulado sea positivo y en un plazo de 36 años consiga un beneficio acumulado antes de impuestos superior a 0.



El compromiso económico y de permanencia de Marina de Empresas es firme a medio y largo plazo, lo que implicará más inversiones de mantenimiento a lo largo de los años de actividad. Esto permitirá que la inversión realizada se pueda amortizar y, por tanto, poder obtener un retorno de la inversión realizada.

Lanzadera seguirá contando, como hasta ahora, con el apoyo económico de su socio único, Angels Capital y del grupo al que pertenece, tanto para compensar las pérdidas y soportar los costes del equipo de trabajo, y el mantenimiento de las instalaciones, así como de la inversión inicial y cubrir cualquier necesidad de liquidez.

En este contexto, Lanzadera propone un canon por el derecho de superficie por importe de 220.000 €/año (al que habrá que añadir el Impuesto sobre el Valor Añadido o tributo que lo sustituya).

Por su parte, como hemos indicado, el objetivo de **Angels Capital** es invertir en proyectos empresariales a medio y largo plazo, proyectos escalables gracias a la tecnología con tracción, eficientes en capital y que pueden llegar a ser sostenibles gracias a sus clientes. Angels materializa estas inversiones entrando en el capital y apoyando a los emprendedores para poder contribuir al desarrollo de la sociedad y revalorizándola.

Los ingresos de Angels Capital se generan por dividendos y por las desinversiones realizadas y el objetivo principal para Angels es el de obtener la máxima rentabilidad de sus inversiones para poder hacer frente a las nuevas inversiones previstas; es decir, que sea sostenible con los recursos que obtiene de las inversiones realizadas.

El papel de EDEM en esta ecuación, será, tal y como se establece en su objeto fundacional, el de formar y atraer perfiles de emprendedores, a través de los cursos y otras actividades que se organicen dentro del entorno de Marina de Empresas. Los ingresos de EDEM proceden principalmente de las aportaciones que realizan los patronos y por la venta de cursos; y su objetivo económico está centrado en reinvertir dichos recursos en la propia actividad, siendo autosuficiente y sostenible.

En conclusión, el objetivo conjunto de Lanzadera, Angels y EDEM es que Marina de Empresas sea sostenible a largo plazo y permita desarrollar y hacer crecer el proyecto aportando valor al área de la Marina de Valencia y por tanto a la ciudad de Valencia. Y que tanto los beneficios actuales y futuros, resultado de la puesta en valor de las sinergias que obtiene dentro del entorno de Marina de Empresas, lo hagan sostenible en el futuro en su conjunto.

Se adjunta como anexo nº 1 a esta memoria el Plan de Negocio.

5) CONCLUSIÓN

Por todo lo expuesto, las entidades que componen Marina de Empresas están interesadas en ampliar su iniciativa a través de la adjudicación a Lanzadera del Alinghi, en la que se pretende integrar una actividad generadora de riqueza y también trabajo mediante el proyecto que se propone y asumiendo la vertiente de apoyo y formación a las iniciativas empresariales y de emprendimiento.

Desde la llegada de Marina de Empresas a La Marina de Valencia en el año 2015, ésta ha generado un efecto tractor atrayendo otras iniciativas relacionadas con el mundo de la innovación y del emprendimiento (Insomnia, Bio Hub, Zeus, etc.) lo que hace retroalimentar el fuerte interés del sector por estar presente en este privilegiado enclave. Es nuestro fuerte compromiso seguir apostando por atraer talento e innovación a La Marina de València para reforzar aún más la posición de la zona como la referente en estos ámbitos en España y el resto de Europa.

Queremos seguir apostando por La Marina de València participando en esta nueva y esperanzadora etapa, marcada por su apertura a los valencianos y su anhelo de hacer del recinto una fuente constante de crecimiento.

El presente proyecto supondrá una reactivación económica de la zona y de la ciudad, no sólo por la inversión a realizar, sino también por el impacto que la actividad de los alumnos, las empresas creadas y participadas.

Por ello, presentamos este ilusionante proyecto para el Alinghi, generando un gran espacio donde la educación, la innovación, la inversión y el emprendimiento convivan en armonía con la ciudad de Valencia y hagan de esta un referente de crecimiento económico sostenible.

Para la realización del presente proyecto, Marina de Empresas, contratará a una empresa constructora con una inversión de entre 14,5 y 18 millones de euros (IVA excluido).

Dado el elevado montante inversor se requiere de un periodo de tiempo que permita que la inversión realizada se pueda amortizar y, por tanto, tenga un retorno, así como se pueda desarrollar dicha actividad con una proyección a largo plazo de, como mínimo, 40 años, con una prórroga de otros 25, ligada a la duración de los derechos de superficie de los que ya disponen Lanzadera y EDEM en las bases contiguas al Alinghi.

Ello, sin perjuicio de la posibilidad de que dicho plazo pueda reducirse a instancias de Lanzadera si así resulta conveniente para coordinarlo con la finalización del plazo o vigencia de los derechos de los que disponen actualmente EDEM y Lanzadera en las bases 6, 9 y 10, donde actualmente se desarrolla el proyecto Marina de Empresas en el que, en definitiva, se vería integrado.

Así mismo, es necesario que la cesión de uso permita dicha implantación y autorice, a su vez, los contratos de cesión, arrendamiento o figuras jurídicas equivalentes (ya sean onerosas o gratuitas y por largos o cortos periodos de tiempo, según se decida por Lanzadera), que permitan que las corporaciones -en sus distintos ámbitos de colaboración con Lanzadera- se puedan implantar físicamente en sus instalaciones o espacios, así como con fundaciones que por ser de interés general se pudieran implantar en las mismas y estuvieran directa o indirectamente relacionadas con estas entidades, todo ello siempre que se respete el objeto de la iniciativa.

En resumen, con el proyecto presentado para La Marina de València, se genera en la ciudad de Valencia un espacio dedicado al emprendimiento y a la creación de empresas único en España, ya que en una misma localización se contemplará desde la fase más incipiente de formación a jóvenes emprendedores y futuros empresarios, hasta la parte de inversores que puedan dotar de financiación y gestión a proyectos empresariales.