

Guía para acelerar negocios basados en datos



1. INTRODUCCIÓN	5
2. RECOMENDACIONES PARA ACELERAR PROYECTOS	9
2.1. ¿Cómo seleccionar el instrumento donde tener más posibilidades de éxito? Aceleradoras, incubadoras y otras opciones	11
2.2. ¿Qué debemos tener en cuenta antes de solicitar recursos?	16
3. RECURSOS PARA INNOVACIONES BASADAS EN DATOS	24
3.1. Aceleradoras e Incubadoras	24
3.2. Líneas de subvenciones públicas para financiar proyectos	44
4. PERSPECTIVAS DE FUTURO	46

**Contenido elaborado por Jose Luis
Marín, experto en Transformación
Digital y datos abiertos.**

Este estudio ha sido desarrollado en el marco de la Iniciativa Aporta, desarrollada por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, a través de la Entidad Pública Empresarial Red.es. Los contenidos y los puntos de vista reflejados en esta publicación son responsabilidad exclusiva de su autor. El equipo Aporta no garantiza la exactitud de los datos incluidos en el estudio. El uso de este documento implica la expresa y plena aceptación de las condiciones generales de reutilización referidas en el aviso legal que se muestra en: <http://datos.gob.es/es/aviso-legal>



Objetivo:

Esta guía recoge un conjunto de **recomendaciones** útiles **dirigidas a emprendedores y start-ups** que quieran acceder a los recursos existentes para **impulsar y financiar** el desarrollo y lanzamiento de **productos y servicios** que creen valor a partir de la reutilización de **datos públicos o privados**.



Descripción de la estructura:

En la **primera parte**, se desarrolla una introducción que ofrece **contexto** acerca del **creciente mercado de productos y servicios** que son intensivos en el **uso y reutilización de datos públicos** o privados: desde las infraestructuras big data o de ciudades inteligentes, hasta el valor añadido creado con ciencia de datos o inteligencia artificial en cualquier sector de la economía.

En la **segunda parte** se proporcionan una serie de **recomendaciones** para ayudar a seleccionar los recursos más apropiados para poner en marcha un negocio de este tipo, así como a preparar las candidaturas.

Finalmente, en la **tercera parte**, se recogen algunos **recursos públicos y privados** (aceleradoras, incubadoras, líneas de subvenciones públicas, etc.) que pueden utilizar los promotores de iniciativas basadas en datos para impulsar sus proyectos.

1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea está dedicando importantes esfuerzos a la construcción de una **economía de los datos europea** líder en el mundo, como parte de su estrategia del mercado único digital. La economía de los datos trata de medir el impacto del mercado de los datos en la economía en su conjunto. De acuerdo con los datos más recientes de la [iniciativa European Data Market \(EDM\)](#), el valor de la economía de los datos en la Unión Europea **superó los 375.000 M€ en 2018, con un crecimiento cercano al 12% respecto a 2017**. Este crecimiento, muy por encima del registrado en otros sectores de la economía, también se refleja en los ingresos generados por los proveedores de datos (mercado de los datos) que han alcanzado en 2018 los 71.000 M€ en la UE28, con Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, los Países Bajos y España concentrando más de las tres cuartas partes del total.

Las **previsiones para 2025**, en un escenario de bajo crecimiento general de la economía (1,7% acumulado en 2020-2025), indican que la economía de los datos podría alcanzar los **555.000 M€ en la EU27 y llegaría a representar el 4% del PIB**. Esto significa que el peso de la economía de los datos, en el PIB de la UE27, prácticamente se duplicaría (2,2% del PIB en 2017) en 8 años. En las proyecciones optimistas, en un escenario de alto crecimiento e innovación, EDM calcula que la economía de los datos podría llegar a alcanzar los 829.000 M€ (5,8% del PIB de UE27).

Como es lógico, estas elevadas tasas de crecimiento tanto en la economía de los datos como en el mercado de los datos, tienen su reflejo en el empleo. Según las últimas estimaciones de EDM, **en 2018 el número de profesionales de datos en la UE28 aumentó el 8%** respecto al año anterior, alcanzando los **7,2 millones** de personas empleadas (3,4% de la fuerza laboral total).

Data Economy Value on GDP by Member State

Map color shown 2018 values for the selected indicator

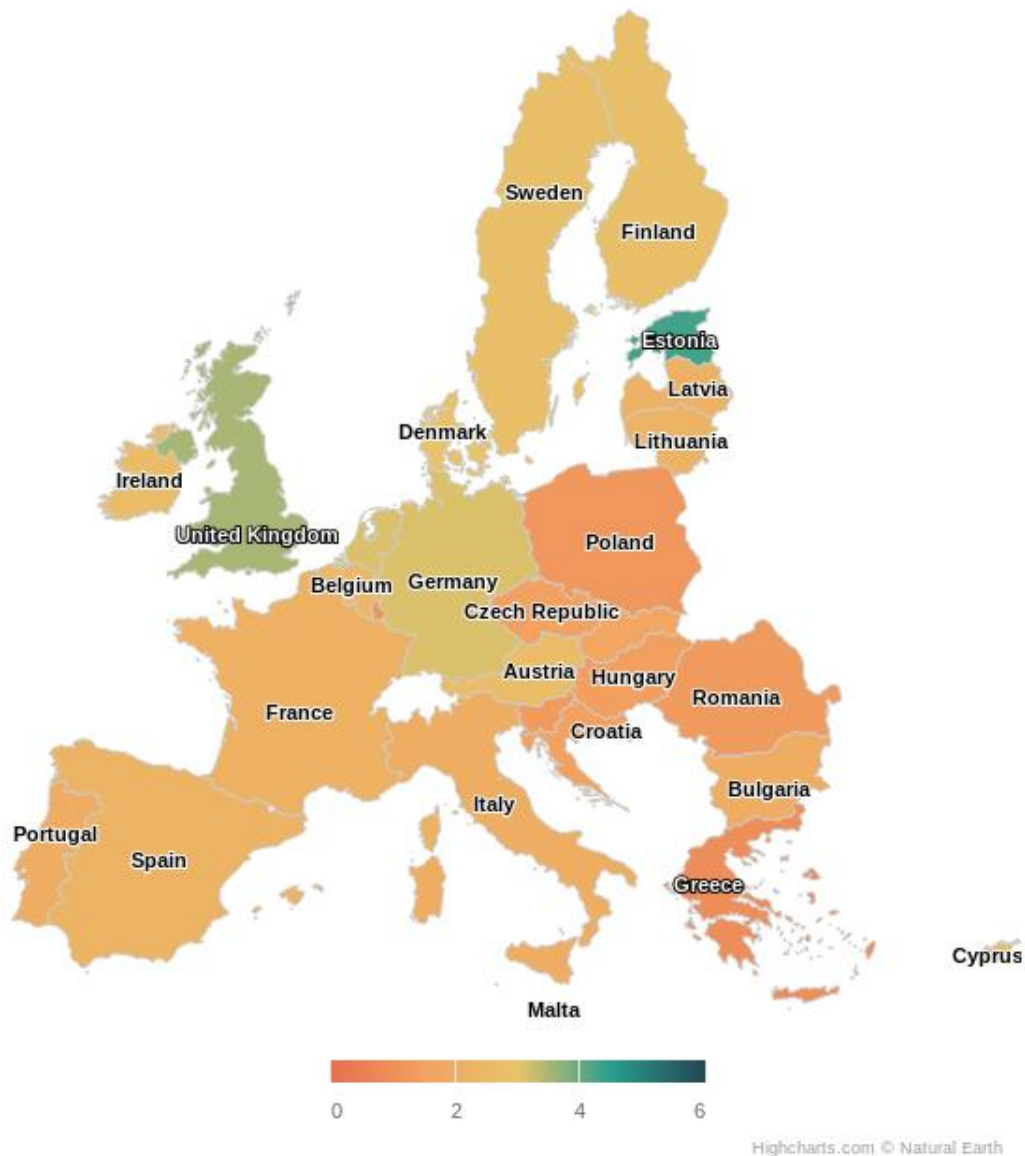


Figura 1: Porcentaje que representa la economía de los datos en el PIB de los países de EU28.

Sin embargo, se registra un importante **desequilibrio**, que además sigue creciendo, entre la **demanda y la oferta de habilidades de datos** en Europa, con más de 571.000 puestos vacantes en la UE28 en 2018.

Los datos son un **componente cada vez más crítico en muchas iniciativas que pretenden hacer del mundo un lugar mejor**: desde la creación de sistemas de atención médica modernos y basados en evidencias, hasta la construcción de ciudades inteligentes sostenibles y energéticamente eficientes. En los próximos años, la recopilación, el análisis y el uso de grandes cantidades de datos tendrá el potencial de generar enormes **beneficios sociales y económicos**. Y lo que es más importante, estas capacidades serán la fuente de las **ventajas competitivas** que las compañías necesitan para tener éxito en la economía resultante de la transformación digital en la que estamos inmersos y en cuya raíz están los datos.

En cuanto a la situación en **España**, el valor de la economía de los datos ha superado los **27.000 M€ en 2018 (2,3% del PIB)**, cifra ligeramente inferior a la media de la UE28 (2,6%), pero en línea con la situación del mercado de los datos, el cual tiene un valor total en España de 3.800 M€ (9,1% del gasto en TIC).

El contexto descrito para la economía de los datos, que en otras regiones del mundo como China y EEUU experimenta tasas de crecimiento incluso superiores, presenta un **escenario muy favorable para el lanzamiento de nuevas empresas y productos** que aprovechen esta ola de innovación. Las start-ups basadas en datos tienen por delante una gran oportunidad para comercializar sus productos en un mercado que se prevé ávido de innovaciones relacionadas con los datos durante los próximos cinco años. Sirva como ejemplo la iniciativa de la Unión Europea Start up Europe que entre otras herramientas ha creado el Start Europe Map, para fomentar la consolidación de un ecosistema de emprendedores, inversores, aceleradoras, investigadores, etc, que ayude a las start-ups a crecer, conectarse y colaborar.

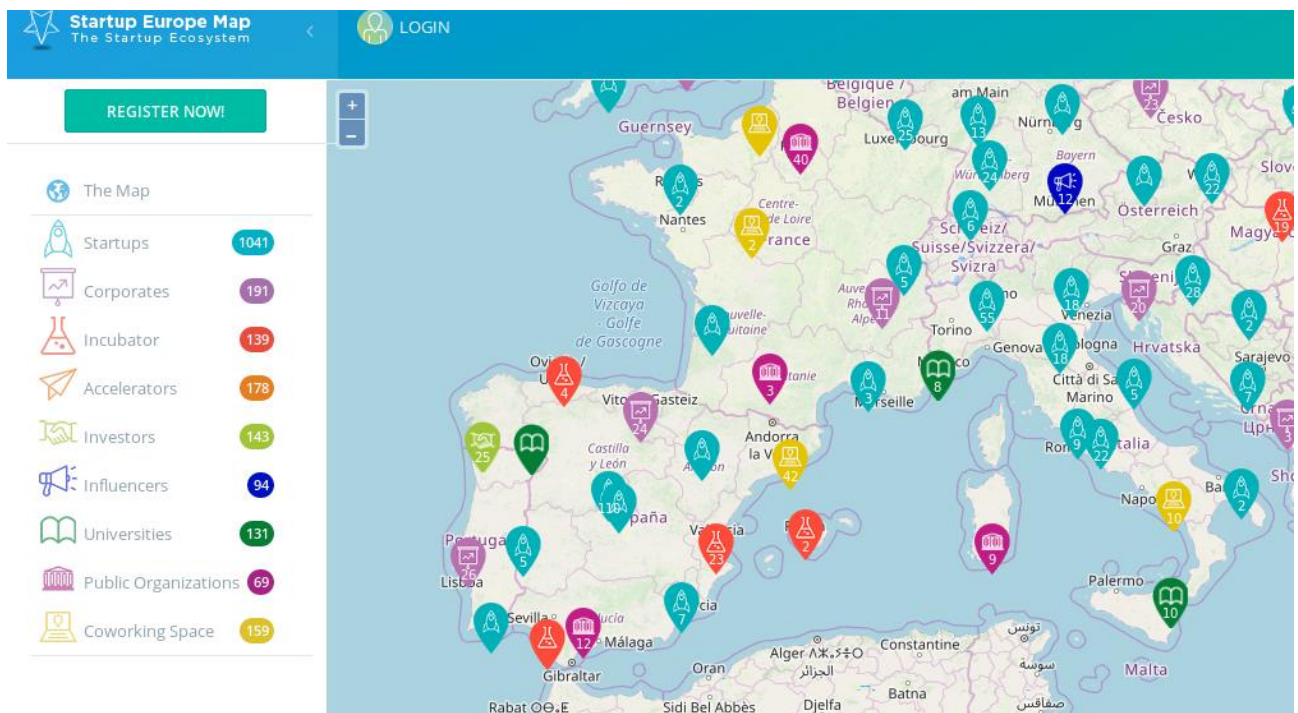


Figura 2: Mapa de los actores del ecosistema de start-ups en Europa. Fuente: Startup Europe Map

Sin embargo, incluso en un escenario favorable, el **desarrollo y lanzamiento de cualquier producto requiere de importantes recursos** que no siempre están al alcance del equipo promotor, tanto si son parte de una compañía establecida como si se trata de emprendedores en una start-up.

En los siguientes apartados vamos a desarrollar una serie de **recomendaciones útiles** para quienes necesiten acelerar proyectos basados en datos, aprovechando los múltiples **recursos existentes: aceleradoras, incubadoras, hubs digitales, financiación pública, inversores privados, etc.**

2. RECOMENDACIONES PARA ACELERAR PROYECTOS

En casi todo proyecto empresarial existe un momento en el que resulta **complicado evolucionar a la velocidad adecuada** utilizando tan solo los recursos que puede aportar el equipo fundador.

Tal y como pone de manifiesto las [investigaciones](#), la **financiación** (o la falta de fondos) es una de las razones más comunes por la que las start-ups fracasan, pero existen otros muchos obstáculos y la financiación no sería el más importante. Ser **superadas por la competencia**, un **equipo inadecuado**, **mala usabilidad del producto** o simplemente la **inexistencia de una necesidad real** en el mercado también están entre las diez razones más comunes por las que las start-ups no llegan a consolidarse.

Además del capital, para impulsar a las empresas en su etapa inicial es muy valioso contar, por ejemplo, con **acceso a expertos y personas influyentes** en la industria, **asesoramiento** y algo de perspectiva sobre emprendimiento, y una **validación inmediata** que sirva como primer "sello de aprobación".

La siguiente figura recoge algunos de los principales retos que se encuentran las start-ups y emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio:



Figura 3: Principales retos que se encuentran las start-ups a la hora de emprender

Los proyectos basados en datos no son una excepción y aunque tienen sus particularidades, también necesitan buscar recursos financieros, conocimiento más experto en gestión empresarial, contactos para mejorar su acceso al mercado, etc., a través de por ejemplo **aceleradoras o incubadoras de negocios**.

Aunque esta ayuda para escalar a mayor velocidad ha existido siempre en el ecosistema del emprendimiento, durante la última década, se han multiplicado el número de opciones, muchas de las cuales están **especializadas en segmentos, tecnologías o sectores concretos**. En esta línea, en los últimos años han surgido algunas aceleradoras, incubadoras o incluso líneas de subvenciones públicas **especializadas en proyectos basados en datos**, para prestar una ayuda mucho más específica a este tipo de iniciativas.

Pero, ¿cómo seleccionamos dónde acudir? ¿Qué necesitamos tener en cuenta? En esta sección proporcionaremos una serie de **recomendaciones útiles** para quienes se estén planteando buscar recursos que aceleren sus proyectos empresariales basados en datos.

2.1. ¿Cómo seleccionar el instrumento donde tener más posibilidades de éxito? Aceleradoras, incubadoras y otras opciones

Un primer paso es saber dónde acudir en busca de la ayuda necesaria, y para ello es importante conocer las diferencias entre las **diferentes opciones que puede tener un proyecto empresarial a la hora de buscar recursos para acelerar su desarrollo**. En muchas ocasiones términos como aceleradora o incubadora de negocios se intercambian sin tener en cuenta sus diferencias ya que intuitivamente parecen sinónimos. Sin embargo, para tomar buenas decisiones es importante identificar los matices tanto en los beneficios que ofrece cada una de las opciones como en los compromisos que requiere por parte del equipo emprendedor.

En este apartado vamos a describir cuatro opciones muy habituales para establecer sus principales diferencias:

- 1) Aceleradoras
- 2) Incubadoras
- 3) Líneas de subvenciones públicas
- 4) Financiación privada.

Cada proyecto, de acuerdo con sus especiales características y su momento, puede encajar mejor en una opción o en otra.

Aceleradoras

Las aceleradoras, especialmente las de [capital semilla](#), están diseñadas para impulsar o **augmentar la velocidad de crecimiento de una empresa que ya está en funcionamiento**. Suelen ofrecer acceso a **financiación, espacio de oficina**, y

mentorización por parte de otros emprendedores exitosos durante un período no muy largo, normalmente, inferior a un año.

Lo habitual es que las aceleradoras solo acepten un pequeño número de nuevas empresas en cada cohorte, y que requieran una participación en el capital de cada empresa aceptada en el programa.

El objetivo principal de una aceleradora es ayudar a las empresas a escalar y consolidarse muy rápidamente. Para ello es importante que la empresa se encuentre en un momento en el que su **modelo de negocio muestre signos de aceptación por parte del mercado**.

Los programas de aceleración suelen compartir las siguientes características:

- Un **proceso de solicitud abierto** a todo el mundo, pero tremendamente competitivo.
- Una **pequeña inversión en forma de capital-semilla**, para apoyar las primeras fases del negocio.
- Preferencia por **equipos pequeños** sobre individuos.
- Apoyo por un periodo **limitado** que incluye **eventos programados y tutoría intensiva**.
- Un **evento final** en el que las empresas más prometedoras consiguen la primera ronda de financiación importante.

No hay que olvidar que **la mayoría de las aceleradoras privadas** son, en última instancia, empresas de **gestión de inversiones**, esto es, buscan empresas prometedoras en su etapa inicial para invertir en ellas. El objetivo es que las start-ups consigan financiar su crecimiento con posteriores rondas de financiación y, en última instancia, la aceleradora pueda vender su participación con un importante beneficio, ya sea a través de las adquisiciones de las start-ups por otras compañías o en su salida a bolsa en los casos más exitosos.

En los últimos años han surgido un buen número de **aceleradoras financiadas con fondos públicos** cuyo objetivo es financiar programas de aceleración de start-ups de

algún sector determinado durante un periodo concreto y que coexisten con las aceleradoras de iniciativa privada. Las aceleradoras de iniciativa pública no suelen entrar en el capital de las start-ups y sus programas de aceleración no es frecuente que lleguen hasta la venta de la compañía o hasta su salida a bolsa.

Incubadoras

Las incubadoras están diseñadas principalmente para **empresas que están en una etapa muy temprana, o para emprendedores que aún no tienen una empresa en funcionamiento y que necesitan ayuda para validar su idea.**

Las incubadoras suelen ofrecer **coaching, espacio físico, servicios comunes y contactos** con potenciales inversores y generalmente **no tienen una duración establecida** y no requieren de entrada en el capital de los proyectos aceptados ya que tampoco suelen ofrecer financiación.

Es frecuente que estén gestionadas por **universidades o agencias** para el fomento del desarrollo económico en regiones o países. También es habitual que los emprendedores tengan que pagar una **cuota mensual** a cambio del acceso a los recursos y activos que ofrecen.

Líneas de subvenciones públicas

Con el fin de fomentar el emprendimiento, las autoridades públicas dedican **fondos para ayudar a desarrollar proyectos empresariales que estén alineados con las prioridades establecidas en las agendas políticas para el desarrollo económico.** En la actualidad, dado que la economía de los datos tiene una gran prioridad en estas agendas, existe una importante cantidad de fondos disponible para este propósito.

La financiación puede ser **regional, nacional o europea** y suele estar centrada en el apoyo a la **investigación y desarrollo** que los proyectos necesitan para construir sus ventajas competitivas. Existen fórmulas que proporcionan a los proyectos capital a fondo perdido, [préstamos blandos](#) o [préstamos participativos](#), pero no es frecuente que un ente público tome participación en el capital de las empresas apoyadas.

Una forma particular de financiación pública es la [financiación en cascada](#). Se trata de una forma de **apoyo financiero para terceros que normalmente están en una situación de desventaja para acceder a los mecanismos de financiación pública**, bien porque son muy complejos o muy exigentes en sus requisitos de solvencia. Con el fin de simplificar los procedimientos administrativos, algunos proyectos financiados con fondos públicos lanzan convocatorias abiertas para distribuir la financiación entre empresas de nueva creación o pequeñas empresas. Es frecuente que a través de este instrumento se distribuya financiación de forma muy selectiva y especializada para favorecer un determinado campo de innovación, como puede ser el universo *data*. En ocasiones esta forma de financiación se utiliza para poner en marcha aceleradoras de iniciativa pública como las descritas en el apartado anterior y que son gestionadas por un consorcio de socios especialistas.

Financiación privada: business angels y fondos de capital riesgo

Se conoce como **business angels** a **individuos a título privado**, a menudo en posesión de un importante patrimonio, y generalmente con experiencia empresarial, que **invierten directamente parte de sus activos personales en negocios privados** nuevos y en crecimiento. Estos inversores “informales” pueden invertir individualmente o como parte de un grupo donde uno de ellos generalmente toma el papel principal. Además de capital, aportan **experiencia, habilidades y contactos**, y suelen saber que es necesario esperar para obtener retorno a su inversión.

En general suelen ser una buena fuente de capital "inteligente y paciente" y en muchos países, constituyen la segunda mayor fuente de financiación externa en start-ups, solo por detrás de familiares y amigos.

La búsqueda de **inversores de capital de riesgo** es una fórmula para conseguir financiación para la expansión, el acceso a nuevos mercados y en general crecer a gran velocidad. Los fondos de capital de riesgo generalmente invierten grandes cantidades en empresas con alto potencial de crecimiento, pero no suelen financiar las primeras etapas de desarrollo de los proyectos. Aunque el capital riesgo solo es

relevante para un pequeño grupo de empresas, es esencial para el crecimiento rápido de empresas innovadoras.

Conclusión

Conocer bien todos los instrumentos es importante porque preparar una candidatura es muy costoso y los proyectos empresariales en sus primeras fases tienen una cantidad de recursos muy limitada que es importante utilizar con eficiencia para asegurar la supervivencia del proyecto. De entre las diferentes opciones disponibles, algunas cuestiones útiles para decidir donde presentar una candidatura podrían ser:

- La **relevancia de los recursos** que aportan para las necesidades de crecimiento del proyecto empresarial: formación, capital, acceso a clientes, apoyo de mentores, etc.
- El **grado de alineamiento** con la visión del proyecto empresarial
- La **relevancia, experiencia, acceso al mercado y red de contactos** de los promotores en el ecosistema de interés para el proyecto empresarial

La siguiente tabla resume en qué consiste cada uno de los 4 mecanismos anteriormente descritos:

	¿Qué tipo de empresas/productos impulsan?	¿Qué aporta?
Incubadoras	Impulsan empresas que están en una etapa muy temprana o aún no se han constituido	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching • Espacio físico • Servicios comunes • Contactos • Etc.
Aceleradoras	Impulsan el crecimiento de empresas en funcionamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación • Tutoría intensiva • Formación • Contactos • Etc.

<p>Subvenciones públicas</p>	<p>Impulsan el desarrollo y evolución de los productos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capital o préstamos blandos para financiar desarrollos e investigaciones
<p>Financiación privada</p>	<p>Impulsan las primeras etapas de un proyecto o financian el crecimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capital a cambio de participación en el negocio

2.2. ¿Qué debemos tener en cuenta antes de solicitar recursos?

En general, podemos decir que el momento en el que un proyecto empresarial es aceptado en una aceleradora o incubadora, o consigue subvenciones públicas o financiación privada, supone un gran paso adelante para su desarrollo. Para conseguir esa aceptación el equipo fundador tiene que ser capaz de **detectar el momento adecuado** en el que el proyecto vaya a tener más posibilidades de éxito y prepararse para **competir en procesos de evaluación extremadamente competitivos**.

Es completamente posible que una *start-up* sea aceptada en un aceleradora, incubadora o que consiga fondos públicos o privados, pero en todos los casos hay una serie de **factores que es conveniente preparar cuidadosamente** para tener mayores posibilidades de éxito.

Una primera recomendación, es **revisar los precedentes**. En este sentido son especialmente relevantes los resultados y la evaluación de impacto de dos incubadoras, centradas en el ecosistema de los datos, financiadas por la Unión Europea y que ya han terminado sus operaciones: Data pitch y ODINE.

- **Data pitch** es un programa de innovación abierta, finalizado en diciembre de 2019, que ha reunido a organizaciones privadas y del sector público que tienen datos con start-ups y pymes que trabajan con datos. Entre 2017 y 2019 han

participado en el programa de incubación, de seis meses de duración, un total de 47 empresas distribuidas en dos cohortes. El programa ha creado 112 puestos de trabajo y ha tenido un impacto de 18 M€ entre ventas, inversiones y eficiencias generadas en las empresas aceleradas. Entre las empresas que se han graduado están las españolas [Recognai](#), [Visor.ai](#), [HOP Ubiquitous \(HOPU\)](#) y [OBUU Tech](#).

- El caso de [ODINE](#), que fue el programa pionero en el ecosistema de datos europeo liderado por el Open Data Institute, el impacto fue de 23,7 M€. En esta primera incubadora de datos abiertos participaron 57 empresas de 18 países y se generaron 278 puestos de trabajo. En ODINE se graduaron empresas españolas como [Urban Data Analytcs](#), [Cropti](#), [Mint Labs \(ahora Qmenta\)](#) o [UNICS](#).

Revisando qué proyectos tuvieron más éxito, y cómo alcanzaron dicho éxito puede ayudar a hacernos una idea de los elementos a los que hay que prestar una mayor atención.

A continuación, vamos a repasar los más relevantes, que suelen ser comunes en todos los procesos y que se centran en la evaluación de la **idea de negocio**, del **equipo emprendedor** y de las señales de **adopción por parte del mercado**.

La idea de negocio

Existen un buen número de metodologías para generar y desarrollar las ideas de negocio, pero suele prestarse menos atención a la forma en la que se comunican y refinan estas ideas. Para conseguir que un proyecto basado en datos sea seleccionado frente a otras posibles opciones es conveniente tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Una **idea simple** suele triunfar sobre una idea compleja. Una forma de pensar en ello es centrarse en **un único producto**, aunque durante el proceso de formulación se hayan barajado algunas variantes o productos relacionados.

Suele ser un error pensar que apostar por varios productos aumenta las posibilidades de éxito, ya que lo que realmente se consigue es dispersar los recursos. Suele ser habitual que se pida formular la idea en una única frase o en los casos más extremos en no más de 10 palabras.

- Un **mercado potencial grande** hace más atractiva una idea. Dado que los recursos son limitados y la competencia muy grande, los evaluadores e inversores siempre van a valorar mejor ideas en las que exista un mayor potencial de retorno de la inversión. 1.000 millones de euros es una buena cifra para fijar un umbral de interés para un mercado potencial que merezca la pena abordar. Otra forma de fijar el umbral es en referencia al número de potenciales clientes, por ejemplo, por encima de los 10 millones. Por otra parte, los clientes tipo deben estar claramente caracterizados.
- Un modelo de negocio debe ser viable con **una única fuente de ingresos**. Apoyando la idea de simplicidad, a la hora de explicar una idea es importante que sea viable con una sola fuente de ingresos. Esto ayudará a que la comprendan fácilmente los inversores y evaluadores, pero también los clientes, que son el verdadero objetivo del proyecto.
- La idea puede ser única y novedosa o puede **abordar un problema que otros hayan intentado resolver previamente**. En este último caso debe estar muy claro cuáles son los fallos por los que los anteriores proyectos no triunfaron y cómo el problema se aborda de forma novedosa y original. Lo que debe evitarse es que los evaluadores identifiquen barreras y problemas que no haya anticipado el equipo de emprendedores ya que esto puede minar decisivamente la confianza en el proyecto.

El equipo de emprendedores

En las etapas iniciales de un proyecto empresarial, es muy común citar al equipo fundador como el principal factor que se utiliza para predecir sus posibilidades de consolidación y éxito en el mercado. Entre las muchas incertidumbres que rodean los

inicios de cualquier proyecto: cambios en el producto, entendimiento del mercado, competencia por la tecnología, etc., la clave para sobreponerse a todas estas circunstancias y resolver las situaciones que sobrevienen está en el equipo emprendedor. Es por ello que aceleradoras, incubadoras, inversores y otras fórmulas para la asignación de financiación han convertido **el potencial del equipo en un criterio de evaluación y selección.**

Existen numerosas teorías acerca de cuál es la composición ideal de este equipo inicial como son [la de las dos pizzas](#) o la del [estafador y el programador](#). Probablemente no exista una definición que sirva para todos los tipos de proyecto, pero sí es importante demostrar algunas cualidades que son clave en las primeras etapas de un proyecto:

- **Conocimiento de la industria:** si se pretende resolver un problema en un contexto determinado, es necesario demostrar un conocimiento amplio de la industria en la que se enmarca. Entre las muchas incertidumbres que pueden existir, la que es poco probable que acepten los evaluadores es la necesidad del equipo emprendedor de aprender las claves de una industria. La experiencia previa del equipo es importante pero no suficiente porque además se debe demostrar capacidad para aprender y reaccionar con rapidez tomando decisiones inteligentes y acertadas para hacer avanzar el proyecto.
- **Capacidad técnica:** Convencer a los evaluadores de que el equipo puede construir el producto y además iterarlo con rapidez para desarrollar nuevas funcionalidades o características mejoradas es otra de las cuestiones que deben cuidarse. La velocidad que se exige a un proyecto empresarial cuando se le asignan recursos es vertiginosa y cuando la base tecnológica es clave, como en los proyectos basados en datos, no es viable confiar la tecnología a la subcontratación. El equipo debe tener todos los conocimientos técnicos clave para desarrollar el producto.
- **Eficiencia y determinación:** Las cualidades personales del equipo son tan importantes como las capacidades técnicas o de negocio. Los evaluadores

deben estar convencidos de la determinación del equipo para resolver eficientemente los innumerables desafíos a los que se enfrentarán en las primeras etapas. En algunos casos se valora la determinación incluso por encima de la inteligencia. Una cita del legendario emprendedor Paul Graham ilustra esta cuestión con mucha claridad: “Si imaginamos a alguien con un 100% de determinación y un 100% de inteligencia, es posible descartar mucha cantidad de inteligencia antes de que deje de tener éxito. Pero si comenzamos a descartar la determinación, rápidamente se obtiene un perpetuo estudiante de posgrado poco eficaz”.

- **Diversidad:** Un equipo diverso normalmente es capaz de tener mejores resultados que un equipo uniforme. En el caso de los proyectos basados en datos este factor es especialmente relevante por los sesgos inherentes a muchos conjuntos de datos. Cuando se trata de revolucionar un mercado, los equipos que carecen de diversidad, lo que puede significar, por ejemplo, que carecen de personas de diferentes razas, sexos o simplemente nacionalidades para componer una visión más internacional, se están perdiendo perspectivas importantes en los procesos de diseño, o desarrollo o toma de decisiones. La mejor forma de vencer los sesgos inconscientes de los individuos es rodearlos de individuos que aporten visiones diferentes y por ello la diversidad va abriéndose paso como criterio en los procesos de evaluación. Por supuesto, a la hora de componer los paneles de evaluadores cada vez se cuida más la diversidad para garantizar procesos de selección menos sesgados.

En definitiva, se trata de demostrar que el equipo tiene el equilibrio necesario para completar con éxito el proceso iterativo de construcción del producto, aplicando el ciclo Construir-Medir-Aprender de la conocida metodología Lean Start-up, como muestra la siguiente figura:



Figura 4: Metodología Construir-Medir-Aprender (Lean Start-up)

La adopción del producto

No debemos olvidar que el objetivo de aceleradoras, incubadoras y otros tipos de fuentes de financiación es asignar los recursos a proyectos empresariales que tengan las mayores posibilidades de proporcionar el **retorno de los recursos invertidos**. En el caso de aceleradoras e incubadoras se busca un retorno de la inversión que es principalmente económico y en el caso de las fuentes de financiación públicas el retorno tiene más que ver con la consolidación de proyectos que generen riqueza y empleo para la sociedad.

En cualquiera de los casos, **los evaluadores están interesados en medir el potencial de crecimiento y la mejor forma de demostrarlo es con una validación previa del producto en el mercado.**

La **velocidad de adquisición de nuevos clientes** es uno de los criterios de evaluación más habituales para medir la capacidad que tiene el producto para ser adoptado por el mercado. Como es lógico, los valores aceptables para las métricas de

adopción dependen de la edad del proyecto, esto es, del tiempo que lleva en el mercado, pero también del tipo de competidores que existan en el mercado objetivo y por supuesto, del tipo de producto.

Dado que muchos proyectos basados en datos se apoyan en algún tipo un dispositivo que garantiza la recogida de los datos, es importante tener en cuenta que **la producción y comercialización de hardware añade dificultades adicionales**. De entrada, se requieren más recursos y es más difícil escalar el producto por lo que una validación inicial es más importante aún para convencer a los evaluadores en este caso particular.

Los evaluadores es difícil que valoren positivamente la adopción del producto en el mercado si no se han realizado **pruebas sobre el terreno que den credibilidad** a las proyecciones económicas del equipo fundador. Algunas fórmulas comunes son:

- Documentar los resultados de **entrevistas con expertos** en el mercado objetivo que confirmen si el producto resuelve una necesidad real de forma efectiva o si realmente existe un mercado para el producto.
- Siempre que sea posible ofrecer los **resultados de las ventas** conseguidas en un periodo de referencia significativo junto con el coste de adquisición de los clientes.
- Explicar los **planes que se han diseñado** para conseguir las proyecciones de ventas aportadas y detallar la acciones que se van a poner en marcha para garantizar su cumplimiento.
- No olvidar que la **escalabilidad de los equipos** es un factor al que hay que prestar mucha atención para garantizar que el crecimiento es viable y aún mejor si existe potencial para convertir el proyecto en una scale-up.

Cada vez es más frecuente que se preste atención especial a las scale-ups como un tipo particular de start-ups que se distingue por su potencial de crecimiento excepcional. Demostrar que una compañía merece esta calificación implica según la

definición del “[Manual on Business Demography Statistics](#)” de Eurostat-OCDE haber crecido durante los tres anteriores ejercicios a un ritmo anual superior al 20% en número de empleados o en facturación, siempre que al comienzo del periodo de observación tuviese al menos 10 empleados.

3. RECURSOS PARA INNOVACIONES BASADAS EN DATOS


La selección del instrumento y/o convocatoria más interesante para el proyecto es un trabajo que requiere de una monitorización continua, ya que suelen estar sujetos a periodos de apertura de las convocatorias de solicitudes y a cambios en los criterios de selección.

En esta sección se recopilan algunos recursos que se han lanzado tanto desde la iniciativa pública como la privada, para ayudar a acelerar negocios que tengan un componente importante de uso de datos, públicos o privados.

3.1. Aceleradoras e Incubadoras

A continuación, se presenta una **selección de ejemplos** de aceleradoras e incubadoras, de iniciativa tanto pública como privada, que aceptarán candidaturas para start-ups basadas en datos durante el 2020. El objetivo es mostrar qué tipo de proyectos se buscan, qué beneficios suelen ofrecerse y cómo funciona el proceso de selección.

Acceptoras / Incubadoras de iniciativa pública financiadas con fondos europeos

 <p><u>Programa de Incubación Copérnico</u></p>	
<p>Objetivos y promotores</p>	<p>Se trata un programa de la Comisión Europea para fomentar el uso de los datos del sistema europeo de observación de la tierra Copernicus, implementado a través de la empresa Verhaert Masters y que tiene los siguientes objetivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Impulsar por parte de empresas actuales o futuras el uso de datos y / o productos de Copernicus en cualquiera de sus áreas temáticas: terrestre, marina, atmosférica, cambio climático, gestión de emergencias y seguridad. 2) Apoyar a las aplicaciones más innovadoras y comercialmente prometedoras que estén basadas en los datos y servicios de Copernicus en Europa. <p>El programa de Incubación Copérnico forma parte del Programa de Start-ups Copérnico, junto con las iniciativas Aceleradora Copérnico, los Hackatones Copérnico y los Premios Copérnico.</p>
<p>Requisitos de los proyectos que buscan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Propuestas comerciales innovadoras y comercialmente prometedoras con potencial de crecimiento internacional que estén basadas en datos / servicios de Copernicus. 2) Proyectos que tengan un máximo de 5 años de edad. 3) Presencia legal en Europa, Islandia o Noruega.

	<p>4) Acuerdo preliminar entre la start-up y el programa de apoyo a la incubación (incubadora de empresas, aceleradora ...).</p>
<p>Ayuda y ventajas que ofrecen</p>	<p>El programa otorga 50.000 euros a 20 empresas europeas cada año, para financiar su desarrollo en una organización de apoyo de incubación / aceleración de su elección.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fondos libres de entrada en el capital social • Procedimiento de solicitud simple • Evaluación y procedimiento de contratación rápido • Esquema de pago atractivo • Costes salariales elegibles • Complementario con otros programas de apoyo
<p>Fases de incubación / aceleración</p>	<p>Depende de la incubadora elegida por el candidato para emplear el dinero otorgado por Copérnico.</p>
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>La primera ronda incluye una comprobación de los requisitos de cada solicitante y una evaluación previa para juzgar la calidad de la solicitud. Los mejores proyectos pasan a la segunda ronda, donde se invita a los solicitantes a presentar su proyecto en persona o en una entrevista en video.</p> <p>Los criterios de evaluación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de datos y servicios de Copérnicus ($\frac{1}{3}$) • Interés comercial y perspectivas financieras de la puesta en marcha ($\frac{1}{3}$)

	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia empresarial del programa de incubación o aceleración de apoyo (1/3)
<p>Porfolio de empresas</p>	<p>Entre las empresas ganadoras en rondas anteriores se encuentran las españolas Dante Technologies o Auravant.</p>
<p>Próxima convocatoria</p>	<p>Las rondas 7, 8 y 9 tienen fechas límite en febrero, mayo y octubre de 2020.</p>



Data Market Services

<p>Objetivos y promotores</p>	<p>Data Market Services apoya a 50 nuevas empresas cada año con servicios gratuitos proporcionados por los principales socios.</p> <p>El objetivo principal del proyecto es transformar el Ecosistema europeo de start-ups y ayudarlo a superar las barreras de las PYME y de las nuevas empresas basadas en datos, aportando habilidades y oportunidades empresariales.</p> <p>Surge como una iniciativa dirigida a cambiar el contexto del mercado de datos en Europa y a nutrir el emprendimiento y lanzamiento de empresas emergentes en los mercados internacionales.</p> <p>El proyecto que ha recibido financiación del Programa Horizonte 2020 está liderado por Zabala Innovation Consulting (empresa internacional con sede en España y Bruselas) y cuenta con la colaboración de diferentes socios.</p>
<p>Requisitos de los proyectos que buscan</p>	<p>El proyecto busca 150 pymes y start-ups de toda Europa con modelos de negocio basados en datos que seleccionará en 3 cohortes diferentes desde 2019 hasta 2021.</p>

<p>Ayuda y ventajas que ofrecen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de fondos: Búsqueda de fondos públicos y acceso a capital de riesgo. • Aceleración: Formación empresarial, programa de aceleración e incubación y mentorización. • Normas legales: Derechos de propiedad intelectual, capacitación en RGPD y concienciación sobre estándares. • Promoción: Marketing para start-ups y paquete TNW. • Habilidades de datos: Academia de ciencia de datos y herramientas de creación de confianza. <p>Los socios que aportan servicios especializados son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aceleradoras e incubadoras: Bright Pixel (Portugal), Spherik (Rumanía), Spinlab (Alemania), The Next Web (Países Bajos) • Agencia de comunicación: Ogilvy (España). • Universidad de Southampton (Reino Unido): Academia de Ciencias de Datos de Southampton y Academia Europea de Ciencias de Datos (EDSA). • Propiedad intelectual y estandarización: IPTECTOR (Dinamarca), W3C.
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>Aún no está disponible.</p>
<p>Porfolio de empresas</p>	<p>Actualmente forman el porfolio 49 empresas entre las que se encuentran las españolas: BitPhy, Hedyla, Hércules Control S.L., LeanXcale, Medicsen, Oliver, STORYDATA o WeFitter</p>

**Próxima
convocatoria**

La convocatoria de 2020 estará activa de marzo a mayo.



European Data Incubator (EDI)

<p>Objetivos y promotores</p>	<p>EDI (European Data Incubator) es un programa de incubación de 8 meses para pymes y start-ups de big data en Europa que está cofinanciado por la Unión Europea a través del programa de Investigación e Innovación Horizonte 2020. Además, EDI es parte del Big Data Value PPP.</p> <p>El objetivo de EDI es facilitar la adopción de herramientas de Big Data al tiempo que mejora las habilidades técnicas y comerciales de las nuevas empresas / PYME seleccionadas. El objetivo final es dar lugar a una incubación empresarial sostenible en torno al Big Data.</p> <p>En EDI participan 20 socios, siendo los socios principales la Universidad de Deusto, Zabala, F6S Network Limited y Engineering Group y etventure Start-up Hub.</p>
<p>Requisitos de los proyectos que buscan</p>	<p>Buscan productos y/o servicios comerciales para resolver desafíos en una variedad de dominios y haciendo uso de un conjunto de activos de datos proporcionados por EDI (a través de las empresas que los aportan). Se valora tanto el modelo de negocio como los aspectos técnicos. Se prevén 3 mecanismos de participación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Un desafío propuesto por EDI a través de grandes corporaciones en los campos de IoT, transporte, deportes, juegos, medios, energía y medio ambiente, detección de fraude, ciudades inteligentes, comercio minorista y finanzas. 2) Un desafío propio, pero a resolver utilizando un conjunto de datos EDI y un conjunto de datos externo.

	<p>3) Un desafío propio a resolver trabajando con un proveedor de datos propio y datos externos</p>
<p>Ayuda y ventajas que ofrecen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Un coach dedicado del Deusto Entrepreneurship Center o ETVenture Start-up Hub • Una infraestructura técnica que utiliza FIWARE Lab que proporciona un stack de herramientas de Big Data escalable y gratuita basada en la nube. • Capacitación en herramientas de Big Data de última generación por parte de Engineering Group. • Conexiones con importantes corporaciones europeas que han prestado sus datos para discutir y mejorar el producto mientras llegan a acuerdos para su futura explotación. • Conexiones con las principales start-ups de Big Data de toda Europa que participan en el programa. • Capacitación en habilidades soft y captación de fondos por ETVenture Start-up Hub, Deusto Entrepreneurship Center y Zabala Innovation Consulting. • Mayor visibilidad para su puesta en marcha como parte de la iniciativa europea Big Data Value PPP. • Un proyecto seleccionado puede recibir hasta 100.000 € en 3 fases.
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>Las candidaturas se gestionan a través de la plataforma F6S. Cada propuesta es evaluada por al menos 3 personas con diferentes perfiles (técnicos, de negocio, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Track 1 - específico del dominio. los proveedores de datos de cada desafío, un experto externo en Big Data y un experto en el negocio evaluarán cada una de las aplicaciones en función de


	<p>cuatro criterios (1) ajuste al desafío, (2) enfoque técnico, (3) potencial comercial y (4) composición del equipo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Track 2- Data y Track 3 -Traiga su propio proveedor de datos. Un miembro interno del proyecto, un experto externo en Big Data y un experto en negocio revisarán cada propuesta, juzgándolas según el (1) enfoque técnico, (2) potencial de negocio y (3) composición del equipo.
<p>Porfolio de empresas</p>	<p>Actualmente forman el portfolio 2 cohortes de empresas en diferentes fases del proceso de incubación entre las que se encuentran las españolas: Inovalabs o EnergySequence.</p> <p>También participan proveedores de datos españoles como Automovil Club Asistencia SA. RACC, Agencia EFE o Volkswagen Navarra.</p>
<p>Próxima convocatoria</p>	<p>La apertura de la convocatoria para start-ups está prevista para marzo de 2020. Antes se ha abierto una convocatoria dirigida a empresas que quieran participar en la selección de las start-ups y aprovechar posibles oportunidades de inversión.</p>

<div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 5px; display: inline-block; margin-bottom: 10px;">EIC Accelerator</div> <u>EIC Accelerator (SME Instrument)</u>	
Objetivos y promotores	<p>El EIC Accelerator (anteriormente llamado Instrumento PYME) apoya a innovadores, emprendedores y pequeñas empresas de primer nivel con oportunidades de financiación y servicios de aceleración. El principal objetivo del EIC Accelerator son las innovaciones que crean nuevos mercados y generan empleos, crecimiento y mejores niveles de vida.</p>
Requisitos de los proyectos que buscan	<p>El EIC Accelerator está diseñado para pequeñas y medianas empresas (PYME) establecidas en un Estado miembro de la UE o un país asociado a Horizonte 2020 y que tengan ideas radicalmente nuevas respaldadas por un plan de negocio para implementar soluciones de innovación comercializables y con ambiciones de escalar.</p> <p>Se dirige solo a PYMEs con ánimo de lucro, incluidas las empresas jóvenes y las nuevas empresas, de cualquier sector. No hay temas establecidos, por lo que las empresas basadas en datos pueden participar sin restricciones.</p>
Ayuda y ventajas que ofrecen	<p>EIC Accelerator ayuda a desarrollar el concepto de negocio en un producto, servicio o proceso listo para el mercado y que esté alineado con la estrategia de crecimiento de la empresa. Las actividades podrían, por ejemplo, incluir ensayos, creación de prototipos, validación, demostración y pruebas en condiciones reales y su replicación en el mercado.</p> <p>Si la actividad se refiere principalmente a una innovación tecnológica debe tener un nivel de preparación tecnológica (TRL) entre 6 y 8. Los proyectos pueden recibir entre 0,5 y 2,5 millones de euros en forma de subvenciones.</p>


	<p>Los proyectos deberían tener una duración entre 12 y 24 meses, pero podrían ser más largos en casos excepcionales y bien justificados.</p> <p>EIC Accelerator ofrece también financiación combinada en forma de una inversión opcional en capital además de la subvención. Las subvenciones financian actividades de nivel TRL 6-8. Las actividades superiores a TRL 8 se financiarán solo a través de financiación combinada. El máximo de inversión en forma de capital es de 15 M€.</p> <p>También se ofrecen hasta 12 días de coaching para el desarrollo de negocios, desarrollo organizacional, cooperación y financiación.</p>
<p>Fases de incubación / aceleración</p>	<p>Actualmente solo es posible acceder a la fase 2 del programa ya que la fase 1 terminó en septiembre de 2019.</p>
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>Todas las propuestas se evalúan según tres criterios de adjudicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excelencia: el proyecto debe tener un alto potencial de innovación y estar más allá del estado del arte. Tener un fuerte valor añadido, ser viable y mejor que las soluciones existentes. • Impacto: la innovación debe satisfacer una necesidad apremiante en los mercados europeos y mundiales, para generar ingresos y crear empleos y tener una dimensión internacional. • Implementación: el plan de trabajo debe ser eficiente y coherente con un marco de tiempo realista. El equipo debe tener la competencia técnica y comercial para llevar a cabo el proyecto.

Porfolio de empresas	Dentro del porfolio existen numerosos ejemplos de proyectos basadas en datos de origen español como SIADE SaaS o CLARITY .
Próxima convocatoria	Las próximas convocatorias se abrirán en marzo, mayo y octubre de 2020.

Aceleradoras / Incubadoras promovidas por compañías privadas

 <p>Correos Lab</p>	
<p>Objetivos y promotores</p>	<p>El equipo de innovación de Correos ha creado CorreosLabs para acompañar a start-ups en el camino, a veces largo y complejo, del universo del emprendimiento.</p> <p>CorreosLabs es un espacio de trabajo multidisciplinar completamente equipado que se ha concebido para fomentar la creatividad. Se trata de un laboratorio en el que experimentar y desarrollar proyectos sorprendentes e innovadores.</p>
<p>Requisitos de los proyectos que buscan</p>	<p>En CorreosLabs se seleccionan proyectos innovadores en el campo de la logística o de los servicios tecnológicos y digitales.</p>
<p>Ayuda y ventajas que ofrecen</p>	<p>En CorreosLabs las start-ups tienen la posibilidad de optar a un espacio de trabajo en el que dar rienda suelta a su creatividad, compartir planes de futuro con personas que piensan como ellos, conseguir apoyo para el desarrollo de su idea e, incluso, ayuda económica para el proyecto.</p> <p>La ayuda se presta en forma de guía y orientación en el desarrollo del proyecto, además de facilitar el contacto con mentores, emprendedores u</p>

	<p>otros actores del ecosistema emprendedor, así como con posibles inversores que estén interesados en financiar las siguientes etapas.</p>
Fases de incubación / aceleración	<p>La duración del programa de emprendimiento de Correos es de un año desde la selección de las empresas ganadoras del reto Lehnica.</p>
Proceso de evaluación	<p>Se seleccionan cinco proyectos destacados que pasan a formar parte del programa de emprendimiento de Correos.</p>
Porfolio de empresas	<p>Entre las empresas basadas en datos destacadas en cohortes anteriores están Dotgis y Recognai.</p>
Próxima convocatoria	<p>En 2020 se anunciará la cuarta edición del reto reto Lehnica a través del que se pueden enviar candidaturas.</p>

 <u>SAP Start-up Accelerator</u>	
Objetivos y promotores	<p>SAP Start-up Accelerator es un programa de co-innovación accesible a nivel mundial para start-ups B2B que están innovando en torno a la cadena de suministro digital, el proceso de manufactura, activos digitales e Industria 4.0. Actualmente tiene sedes en Berlín y Silicon Valley.</p>
Requisitos de los proyectos que buscan	<p>SAP busca start-ups que hayan demostrado que su tecnología puede contribuir a hacer que el proceso de fabricación de un cliente, su cadena de suministro o la gestión de activos sean más inteligentes.</p>
Ayuda y ventajas que ofrecen	<p>Las start-ups que participan en el programa acelerador se benefician de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conexión con los mejores equipos y product owners dentro de SAP para avanzar sus soluciones, basado en un modelo de compromiso directo. • Acceso a la amplia base de clientes de SAP y a las soluciones y plataformas de SAP. • Ayuda para identificar oportunidades de co-innovación, alineadas con los requisitos del cliente, y orientación con el desarrollo e integración de las soluciones de las start-ups con SAP. • Un enfoque personalizado para ayudar a acelerar el éxito, basado en ver cada start-up en el programa acelerador como única en sus necesidades. • Entrada en el capital

	<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración con aceleradoras y fondos complementarios para dar forma al futuro de una cadena de suministro digital, gestión de activos, fabricación digital e industria 4.0.
<p>Fases de incubación / aceleración</p>	<p>Se diseñan programas personalizados para cada caso.</p>
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>Se seleccionarán equipos que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionen una solución basada en software o hardware que pueda expandir el ecosistema de SAP en la cadena de suministro digital, la fabricación digital y la gestión de activos o el mantenimiento predictivo. • Hayan identificado nuevos casos de uso y modelos de negocio innovadores. • Demuestren una combinación de experiencia en el dominio, capacidades técnicas sólidas y una visión pionera.
<p>Porfolio de empresas</p>	<p>Actualmente en el porfolio no figura ninguna empresa de origen español.</p>
<p>Próxima convocatoria</p>	<p>Abierto de forma continua a través de la plataforma F6S</p>

THOMSON REUTERS LABS

Thomson Reuters Labs

Objetivos y promotores

Thomson Reuters es uno de los proveedores de respuestas más confiables del mundo, ayudando a profesionales a tomar decisiones confiables y administrar mejor sus negocios.

Los Thomson Reuters Labs TM de todo el mundo colaboran con sus ecosistemas locales para resolver problemas importantes mediante la creación rápida de prototipos. Se validan nuevas ideas utilizando ciencia de datos y nuevas formas de visualizar información.

Requisitos de los proyectos que buscan

Se buscan disruptores que trabajen de forma colaborativa. Buscan innovadores que trabajen en mercados verticales relevantes para Thomson Reuters (RegTech, LegalTech, TaxTech y NewsTech) con una nueva perspectiva y la pasión de construir algo que transforme la industria.

Están interesados en nuevas empresas que se centran en una o algunas de las siguientes tecnologías: Inteligencia artificial, Tecnologías de contabilidad distribuida, Big data, Análisis avanzado, Noticias legibles por máquina, Recopilación y análisis de datos automatizados. Los requisitos básicos son:

- Empresas en etapa inicial con al menos un prototipo funcional para demostrar.
- La empresa cuenta con financiación suficiente para la duración del programa (mínimo de 9 meses)

	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa está alineada con uno de las verticales del mercado y / o una de las áreas de enfoque tecnológico de Thomson Reuters.
<p>Ayuda y ventajas que ofrecen</p>	<p>Programa virtual: Colaboración no residente con la posibilidad de una estancia temporal en Thomson Reuters Labs en Zug.</p> <p>Mentorización: Perspectivas y consejos prácticos de una red diversa de expertos de la industria, líderes tecnológicos y expertos en negocios.</p> <p>Datos y herramientas: Acceso a algunos de los contenidos propietarios de Thomson Reuters y a su tecnología en sandbox.</p> <p>Contactos: Acceso a una red global de los clientes, socios e inversores más relevantes.</p> <p>Co-desarrollo: Oportunidad de participar en iniciativas de co-creación con Thomson Reuters, universidades, clientes y otras start-ups.</p> <p>Recursos de socios y colaboradores: Hasta 100.000 dólares de crédito de Amazon Web Services, acceso a capacitación técnica, soporte comercial y otros recursos de la red de socios de The Incubator.</p>
<p>Fases de incubación / aceleración</p>	<p>Se diseñan programas personalizados para cada caso.</p>
<p>Proceso de evaluación</p>	<p>El proceso de selección incluye proceso de <i>due diligence</i> en la idea de negocio, equipo de fundadores y diferenciación competitiva en el mercado.</p>

	<p>Paso 1: revisión inicial: El equipo de Incubator evalúa la información proporcionada en la plataforma FS6</p> <p>Paso 2: demostración y entrevista: Los candidatos prometedores de la etapa de revisión inicial tienen la oportunidad de presentarse ante un grupo de directivos y el equipo de The Incubator.</p> <p>Paso 3: incorporación: Si se supera con éxito la última etapa, se fija una reunión con el equipo de The Incubator para evaluar las necesidades y elaborar un programa personalizado.</p>
<p>Porfolio de empresas</p>	<p>Actualmente en el porfolio no figura ninguna empresa de origen español.</p>
<p>Próxima convocatoria</p>	<p>Abierto de forma continua a través de la plataforma F6S</p>

En 2020 está previsto que comience a funcionar la incubadora, también financiada por la Unión Europea, Data Portability and Services Incubator (DAPSI), cuyo objetivo es fomentar la investigación avanzada en el campo de la portabilidad de datos a través del apoyo a investigadores, pymes y nuevas empresas de alta tecnología de toda Europa. En total, DAPSI ha previsto distribuir un total 5.6M€ a través de tres convocatorias abiertas.

3.2. Líneas de subvenciones públicas para financiar proyectos

Existen una serie de fuentes de financiación especializadas en proyectos basados en datos a las que una compañía puede recurrir para dotar de recursos a sus proyectos de innovación. Algunas están centradas en financiar la aceleración de start-ups o [scale-ups](#) y otras buscan que empresas ya establecidas mejoren sus competitividad apoyando inversiones que tengan un alto grado de incertidumbre. Recogemos a continuación algunos recursos relevantes para financiar proyectos donde los datos sean una componente importante:

- [Convocatorias CEF Telecom](#): El Mecanismo *Conectar Europa* es un instrumento clave de la UE para facilitar la interacción transfronteriza entre administraciones públicas, empresas y ciudadanía, mediante el despliegue de infraestructuras de servicios digitales (DSI) y redes de banda ancha. Los proyectos que financia contribuyen a la creación de un ecosistema europeo de servicios digitales interoperables e interconectados que sostengan el mercado único digital. Varias convocatorias son relevantes para proyectos basados en datos y existe una que es completamente específica: Public Open Data.

Proyectos basados en datos liderados por organizaciones españolas como National European [Central Translation Memory Data \(NEC TM DATA\)](#) y [Cross Forests](#) han obtenido financiación en convocatorias anteriores de CEF Telecom. Es muy complicado que una start-up pueda liderar un proyecto de este tipo, pero las start-ups son socios muy apreciados para los consorcios ya que añaden diversidad y soluciones muy especializadas. Para las start-ups, además de los fondos, la participación es una fuente de aprendizaje y de contactos con la van adquiriendo una mayor madurez y entendimiento del mercado.

- [Eurostars – EUREKA](#): Eurostars apoya proyectos innovadores internacionales liderados por pequeñas y medianas empresas que realizan investigación y

desarrollo. Con su enfoque bottom-up (de abajo-arriba), Eurostars apoya el desarrollo de productos, procesos y servicios innovadores rápidamente comercializables que ayudan a mejorar la vida cotidiana de las personas en todo el mundo. Eurostars está pensado para satisfacer las necesidades específicas de las PYME. Es un primer paso ideal en la cooperación internacional, ya que permite a las pequeñas empresas combinar y compartir conocimientos y beneficiarse de trabajar más allá de las fronteras nacionales.

Aunque no está especializada en proyectos basados en datos, este recurso ha financiado innovaciones de numerosas PYME en esta área. Como ejemplos españoles de proyectos de datos financiados podemos mencionar [FieldCompanion](#) o [BAMBOO](#).

- [EIT Digital](#) y resto de [KICs](#): El Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT) es un organismo independiente de la UE que trabaja para aumentar la capacidad de innovación de Europa fomentando el talento empresarial y apoyando nuevas ideas. Está organizado en ocho comunidades de innovación temáticas: [EIT Climate-KIC](#), [EIT Digital](#), [EIT Food](#), [EIT Health](#), [EIT InnoEnergy](#), [EIT Manufacturing](#), [EIT Raw Materials](#), [EIT Urban Mobility](#).

Aunque con una mayor concentración en la Comunidad de Innovación Digital (EIT Digital), es posible encontrar proyectos basados en datos en todas las comunidades temáticas, las cuales cuentan con programas de aceleración e incubación específicos. Un ejemplo de proyecto español que no solo ha sido apoyados por EIT Digital sino que se ha considerado un caso de éxito por sus resultados es [Datumize](#).

- [Convocatorias H2020](#): Entre los cientos de convocatorias que lanza Horizonte 2020 para financiar proyectos de innovación en la Unión Europea, existe un buen número de convocatorias centradas en resolver desafíos específicos del universo data. Aunque el programa está en su fase final aún existen algunas convocatorias abiertas o previstas en las líneas de convocatorias sobre [big data](#), [analítica de datos](#) y [datos abiertos](#).

4. PERSPECTIVAS DE FUTURO

La magnitud de las previsiones de crecimiento de la economía de los datos dibuja un escenario muy favorable para las personas emprendedoras que desarrollen innovaciones en este área, ya que el mercado estará mucho más receptivo que en otros sectores. Solo el [mercado global de big data está previsto que crezca hasta los 90 mil millones](#) de dólares en 2025, más del doble de su tamaño en 2018.

En la presentación de su [programa de legislatura al Parlamento Europeo](#), la nueva presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, citó la economía de los datos entre sus principales prioridades de acción política, afirmando que *“Los datos y la inteligencia artificial son los ingredientes para la innovación que pueden ayudarnos a encontrar soluciones a los desafíos sociales, desde la salud hasta la agricultura, pasando por la seguridad o la fabricación”*.

En su [programa de trabajo para 2020, la Comisión Europea](#) ya anuncia la próxima publicación de una Estrategia Datos que permita a los países de la UE aprovechar al máximo el enorme valor de los datos no personales como un activo en constante expansión y reutilizable en la economía digital. Del mismo modo, se anuncia la próxima publicación de un Libro Blanco sobre Inteligencia Artificial para apoyar su desarrollo y aceptación y garantizar el pleno respeto de los valores y derechos fundamentales europeos.

Además, la feroz competencia de China y Estados Unidos por el liderazgo en este nuevo escenario hace más necesario, si cabe, dedicar importantes recursos y diseñar políticas públicas para asegurar que florezca la innovación basada en datos y para que los negocios puedan capitalizar con éxito las nuevas oportunidades. Así, por ejemplo, la falta de habilidades para trabajar con datos puede convertirse en un cuello de botella para el desarrollo de algunas empresas o regiones, ya que la competencia por el talento de los profesionales más cualificados probablemente se recrudecerá.

En el contexto de esta tendencia es previsible que los equipos de emprendedores tengan un mayor número de oportunidades para acceder a

recursos para acelerar sus proyectos que en años anteriores. Sin embargo, aunque haya una posible abundancia de recursos, la competencia también será muy alta y por tanto, será cada vez más necesario preparar concienzudamente los procesos de solicitud, siguiendo recomendaciones como las recogidas en este documento, e incluso, contando con ayuda profesional.