



Erasmus for Young
Entrepreneurs

Erasmus Jóvenes Emprendedores Caso de éxito: elittoral

Nuevo Emprendedor (NE)

Nombre: Umberto Cipollone

País: Italia

Edad: 29

Estado: Aspirante a empresario

Sector: Consultor de negocio

Empresario de acogida (HE)

Nombre: Óscar Bergasa

País: España

Edad: 41

Experiencia como emprendedor: 7 años

Sector: Servicios ambientales

Nombre de la empresa/Web:

Elittoral, Estudios de ingeniería costera y oceanográfica, www.elittoral.es

Periodo de la estancia: Mayo 2013 hasta julio 2013

Duración de la estancia: 2 meses

Breve introducción:

NE: Mi nombre es Umberto Cipollone, he trabajado en Italia como consultor de negocios después de graduarme en Economía y Administración de Empresa. Me gustaría crear mi propia compañía para prestar servicios a las pequeñas empresas. Así fue como, hace seis meses, buscando algunas oportunidades de aprendizaje en la gestión de Negocios y encontré información sobre "Erasmus for Young Entrepreneurs" y me decidí a participar. A partir de esta experiencia esperaba desarrollar algunas habilidades en búsqueda de oportunidades, resolución de problemas, análisis de negocios y visión internacional de la empresa.



Así fue como, hace seis meses, buscando algunas oportunidades de aprendizaje en la gestión de Negocios y encontré información sobre "Erasmus for Young Entrepreneurs" y me decidí a participar. A partir de esta experiencia esperaba desarrollar algunas habilidades en búsqueda de oportunidades, resolución de problemas, análisis de negocios y visión internacional de la empresa.

HE: Mi nombre es Oscar Bergasa, comencé mi actividad en elittoral hace 7 años. Conozco el programa "Erasmus for Young Entrepreneurs" desde hace tiempo y hemos tenido ya otra experiencia como receptor de futuros emprendedores. Decidí participar porque me estimula aprender y conocer otros puntos de vista empresariales y personales y porque creo que éstas son experiencias enriquecedoras en el proceso de formación que siempre se está llevando a cabo y más específicamente en el proceso de internacionalización en el que nos encontramos.

Actividades realizadas:

El HE describió las actividades principales de elittoral al NE a través de discusiones y proporcionando documentos relacionados con los proyectos, datos de cuentas y los objetivos económicos proyectados.

El NE, apoyado por el HE, fue capaz de interpretar las soluciones adoptadas para la gestión de la liquidez y la estrategia de internacionalización. Llevó a cabo un análisis sobre el rendimiento económico y sobre los elementos de costo de la empresa y los márgenes de contribución proporcionados por las diferentes áreas de gestión al resultado final de las cuentas de la empresa.

Así mismo, el NE ha desarrollado un estado financiero de 2013, que muestra el flujo de caja neto generado por la gestión empresarial, con distinción entre las



Erasmus for Young
Entrepreneurs

Erasmus Jóvenes Emprendedores Caso de éxito: elittoral

diferentes áreas. De esta manera se ha conseguido un conjunto de herramientas para el seguimiento y el control de las necesidades de liquidez a corto plazo de la propia empresa y, por lo tanto, para la planificación de los pagos futuros en base a los ingresos próximos.

Beneficio obtenido:

NE: Identificar problemas críticos que una Pyme, como elittoral, podría encontrar en el contexto económico actual y también a interpretar las soluciones adoptadas, incluidas las técnicas de gestión de pagos y la estrategia de internacionalización hacia nuevos mercados geográficamente distantes pero con un fuerte crecimiento. Los ratios desarrollados en los análisis me proporcionaron un sistema completo de herramientas de gestión para el seguimiento y el control de las actividades comerciales en curso.

HE: He aprendido algunos métodos de análisis de negocios y he incorporado las tablas y los ratios desarrollados por el NE en el sistema de herramientas de gestión de elittoral. De esta forma podría ser más fácil el seguimiento y el control de los resultados de las actividades en curso y facilitar la planificación de liquidez. En el futuro vamos a colaborar a través de la Web para seguir ajustando este modelo y darle una forma mucho más fácil de usar. Además, el NE será un posible socio estratégico en caso de decidir entrar en el mercado italiano.

Frase que resume la experiencia:

NE: “Fue una experiencia muy instructiva, que sugiero a todo los que aspiran a convertirse en un empresario”, Umberto Cipollone

HE: “Esta experiencia ha sido muy útil. Animo a todos los emprendedores a participar para enriquecer su visión del negocio, la comunicación y la colaboración”, Óscar Bergasa

Para más información sobre la estancia:

- NIO, Unione Regionale delle Camere di Commercio, I.A.A. del Veneto – Eurosportello del Veneto, Daniela Nardello: europa2@eurosportelloveneto.it
- HIO, Instituto Tecnológico de Canarias, Lucía Dobarro: rempart@itccanarias.org

Más información sobre el programa: www.erasmus-entrepreneurs.eu