AULA VIRTUAL

CICLO DE WEBINAR SOBRE EMPRENDIMIENTO

Proyecto BIDEAK SORTZEN: emprendimiento migrante

9 Septiembre 2026

09:30 AM

De la mano de: Garapen — GARAPEN AGENTZIEN EUSKAL ELKARTEA / ASOCIACIÓN VASCA DE AGENCIAS DE DESARROLLO

Emprender Siendo Extranjero "Estamos contigo paso a paso"

El seminario web presenta los resultados y aprendizajes del proyecto piloto Bideak Sortzen («Haciendo camino»), una iniciativa liderada por la asociación de agencias de desarrollo vascas (Garapen) junto a cinco agencias comarcales de Bizkaia (Bilbao Ekintza, Bermeo, Leioa, Behargintza Durangaldea y Leartibai Fundazioa), financiada por la Diputación Foral de Bizkaia y con el soporte técnico y legal de la consultora especializada Emprender siendo migrante.

Contexto y Justificación del Proyecto

Crecimiento del colectivo migrante en el emprendimiento local: En 2020/2021, el 13 % de las empresas creadas con apoyo de las agencias de desarrollo en Euskadi pertenecían a personas de origen extranjero; en 2025 esa cifra ascendió al 32 % (un tercio del total de nuevas altas empresariales tutorizadas).

Ruptura de barreras administrativas: históricamente, las agencias públicas solo atendían a personas con residencia regularizada, derivando a personas en situación administrativa irregular a organizaciones externas (como ATA o UPTA) para la emisión del informe de viabilidad.

Objetivo principal del proyecto: abrir las puertas de los servicios de empleo y promoción económica a personas en situación irregular para facilitar su regularización por la vía del arraigo social por cuenta propia (autoempleo) mediante un itinerario específico de preincubación.

Metodología y Ejecución del Piloto

Itinerario de preincubación y capacitación: formación intensiva en gestión empresarial y obligaciones legales en Euskadi (Hacienda Foral, Seguridad Social, licencias municipales y trámites digitales).

Elaboración del plan de empresa y plan económico-financiero adaptado a los criterios exigidos por las oficinas de Extranjería.

Incentivo económico de 200 € condicionado a la asistencia a las sesiones formativas y a la presentación formal del expediente de regularización.

Capacitación al personal técnico: Dos sesiones formativas dirigidas al personal técnico de las agencias de desarrollo para dotarles de competencias básicas en la normativa de extranjería y capacitar a las propias agencias locales como entidades emisoras reconocidas ante la Subdelegación del Gobierno.

Guía práctica de emprendimiento migrante: Elaboración de un documento de consulta paso a paso con enlaces directos, modelos de negocio, obligaciones tributarias y trámites esenciales (padrón, certificado digital, cuota de autónomos y calendarios fiscales).

Resultados e Impacto del Contexto Regulatorio

Ajuste por cambios normativos estatales: El proyecto inició con 20 personas participantes; sin embargo, durante su ejecución, la apertura del proceso extraordinario de regularización general estatal ofreció vías alternativas hacia el trabajo por cuenta ajena, lo que llevó a varios participantes a optar por la contratación laboral directa en lugar del autoempleo.

Éxito cualitativo: Se acompañó y asesoró de forma integral a 17 participantes (100 % de origen latinoamericano), logrando la presentación de 9 proyectos consolidados por cuenta propia y validando el circuito institucional entre las agencias de desarrollo y la Subdelegación de Extranjería de Bizkaia.

Conclusiones y Retos Clave para las Agencias de Desarrollo

Atención holística: Las personas migrantes acuden a emprender con necesidades transversales que van más allá del plan de negocio (vivienda, escolarización familiar, regularización), requiriendo trabajo en red con centros integrales de atención social (como Harreragune en Bilbao).

Canales de comunicación no convencionales: los medios publicitarios tradicionales tienen un coste por impacto ineficiente; la captación resulta efectiva cuando se articula a través de consulados, asociaciones de migrantes de base y radios comunitarias o latinas (ej. Radio Tropicana, Mega).

Pedagogía frente a la brecha cultural/administrativa: concienciar a las personas emprendedoras de la necesidad de validar requisitos normativos antes de invertir en alquileres o reformas («invertir en tiempo y esfuerzo antes que en dinero»), rompiendo el recelo histórico hacia la administración pública mediante alianzas con la comunidad.



Enlace a la grabación

AULA VIRTUAL

CICLO DE WEBINAR SOBRE EMPRENDIMIENTO

Jornada Connect@ INN-TECH

16 Septiembre 2026
09:30 AM

De la mano de: Diputació Tarragona

La Jornada Connect@ INN-TECH, una iniciativa de la Diputación de Tarragona desarrollada en colaboración con otros territorios limítrofes (Castellón, Valencia y Teruel) y cofinanciada por la Escuela de Organización Industrial (EOI) y fondos FEDER.

Puntos clave del seminario

- **Cambio de paradigma metodológico: diseñar conexiones, no solo actividades:**
    - La iniciativa surge de la necesidad de superar la dispersión del ecosistema emprendedor. Aunque existen agentes, talento y recursos, a menudo falta articulación real entre ellos.
    - En lugar de preguntarse *«qué programa organizar»*, el diseño parte de *«qué conexiones se quieren* provocar*»* para que el impacto perdure tras el evento.
    - Se articula bajo el modelo de **cuádruple hélice**: articulando administración pública, universidad/centros de conocimiento, tejido empresarial y ciudadanía.
- **Las 4 funciones de la jornada:**
    1. **Conocer:** Identificar nuevas tendencias, proyectos emergentes y buenas prácticas territoriales.

2. **Aprender:** Cuatro talleres formativos prácticos adaptados tanto a personal técnico de administraciones como a emprendedores.
3. **Conectar:** Dinámicas estructuradas de networking a lo largo de todo el programa (evitando dejar la relación únicamente para un cóctel final).
4. **Dar visibilidad:** Espacio expositivo para entidades y un *Pitch Contest* con 36 proyectos que reciben retroalimentación cualificada de personas expertas e inversoras.

- **Dimensión interterritorial y ruralidad:**
  - Conexión entre ecosistemas de cuatro provincias y comunidades vecinas (Tarragona/resto de Cataluña, Castellón, Valencia y Teruel).
  - La temática central abordó la **innovación transversal ligada a la cultura, el impacto social y el desarrollo rural**, demostrando que la innovación no es exclusiva de las grandes urbes y que las buenas prácticas locales son replicables.
  - Integración en la segunda jornada del acto de entrega de los consolidados **Premios** Emprèn de la Diputación de Tarragona.
- **Resultados e impacto cualitativo y cuantitativo:**
  - **275 personas acreditadas** de forma 100 % presencial (se descartó el formato virtual previo para maximizar el contacto humano y la interacción real).
  - **76 conexiones profesionales efectivas** identificadas y verificadas mediante seguimiento posterior por cuestionarios y llamadas.
  - Valoración media global de **8,6 sobre 10** por los asistentes.
  - 11 personas decidieron formalmente dar el paso hacia el emprendimiento tras participar en el evento.
- **Aprendizajes transferibles para agencias de desarrollo:**
  - El papel de la administración pública debe ser el de facilitadora y conector del ecosistema.
  - Combinar rigor formal con espacios relacionales informales.
  - Poner en valor el talento propio comarcal frente a traer únicamente expertos externos.

- Medir el valor relacional mediante indicadores concretos de interacción profesional.



Enlace a la grabación



El seminario web analiza estrategias y herramientas prácticas para dinamizar incubadoras, viveros de empresas y espacios de coworking a nivel municipal, compartiendo las experiencias de León (ILDEFE), Málaga (Promálaga) y Ciudad Real (IMPEFE).

ILDEFE / Ayuntamiento de León: Del espacio físico a la comunidad tecnológica

Se expone la evolución desde su primer vivero generalista (2000) hacia la especialización y la ampliación del Centro de Empresas de Base Tecnológica.

Transición estratégica: El vivero generalista no generaba interacciones. Al transicionar a un vivero vertical tecnológico (con más de 20 empresas de software, ciberseguridad, IA y marketing), surgieron colaboraciones y contratos mutuos.

Ampliación con fondos EDUSI: Nuevo edificio de coworking, salas flexibles, salón de actos y áreas de convivencia bajo el lema «Aquí pasan cosas» (activando el sentimiento de comunidad y pertenencia).

Ejes de dinamización:

- Eventos Conecta: Sesión mensual con charla técnica introductoria, mesa redonda de tres proyectos locales nacidos en León, debate y networking estructurado.

- Alianzas estratégicas: Planes de comunicación reales elaborados por alumnos de marketing de la Universidad de León; cesión de slots de computación y cálculo con el Centro de Supercomputación de Castilla y León (SCAYLE); y colaboraciones con INCIBE y AESTIC.
- Social Hub (Bottom-up): Acciones informales generadas por los propios usuarios como los Frisky Fridays (encuentros de picoteo colaborativo los viernes), visitas al MUSAC y desayunos de comunidad.

Promálaga / Ayuntamiento de Málaga: Reducción de barreras en una red dispersa

Aborda la gestión de la Red Municipal de Incubadoras (RMI), compuesta por 14 centros y 269 espacios (locales, naves, despachos y coworking):

Diagnóstico de dispersión: empresas del mismo centro o pasillo subcontrataban servicios fuera por desconocimiento de las capacidades de sus vecinos [25:41].

Formatos de encuentro:

- Promálaga Midday: Eventos al mediodía (12:30 a 14:00 h) para respetar horarios comerciales, con visitas a empresas tractoras de Málaga (Decra, Caterpillar, centros tecnológicos), museos locales o dinámicas exteriores con aperitivo.
- First Date y Cross Pitch (con AJE Málaga): Rondas bilaterales de negocio con parejas predefinidas según perfil, y talleres de oratoria seguidos de presentaciones cruzadas evaluadas en directo.
- Promálaga Market: Muestra ferial con mesas expositivas en patios de las incubadoras y formato de micro abierto para la venta y visibilidad comercial de productos de empresas incubadas.

IMPEFE / Ayuntamiento de Ciudad Real: Enfoque pragmático y de negocio

Enfoca la dinamización partiendo de la psicología del emprendedor y el valor de su tiempo:

Tesis operativa: Los fundadores son generosos en lo personal, pero deben ser exigentes y enfocados con el tiempo de su empresa; las actividades institucionales vacías no atraen asistencia si no resuelven necesidades directas.

Herramientas de alto impacto:

- Office Hours (Rotación de expertos): mesas temáticas mensuales (Business Angels, Venture Capital, directores de compras B2G o expertos en marketing) en las que los emprendedores rotan cada 20 minutos recibiendo validación y retroalimentación crítica.
- «Hoy ayudamos a...»: sesión de consultoría colectiva donde toda la incubadora se vuelca durante varias horas en desbloquear los problemas estratégicos reales de un único proyecto seleccionado.
- Club de lectura con autores de referencia: Lectura previa de un libro de referencia en emprendimiento/inversión y posterior debate distendido en directo con el propio autor vía videollamada, acompañado de comida/bebida patrocinada.



Enlace a la grabación