



# El Gobierno cambiará los créditos para jóvenes empresarios por subvenciones

Miembros del CDTI presentaron ayer en el Parque Científico las vías de financiación del Ministerio de Economía y Competitividad para empresas con investigación

R.D.L. | SALAMANCA

Las ayudas Neotec para la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España pasarán de ser préstamos a convertirse en subvenciones que los jóvenes emprendedores no tendrán que reembolsar. Así lo avanzó ayer M<sup>a</sup> Pilar de Miguel Ortega, responsable del Área de Materiales de la Dirección de Promoción y Cooperación del Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), que participó en la Jornada sobre instrumentos de apoyo a la I+D+i organizada por el Parque Científico de la Universidad de Salamanca.

“Probablemente la nueva convocatoria de las ayudas Neotec saldrá en mayo o junio. Ahora estamos revisando qué parte del préstamo pasará a ser una subvención”, explicó la representante del CDTI e insistió en que este año las ayudas para las empresas han mejorado sus condiciones ya que el interés que tienen que pagar en los préstamos es sólo el Euribor y, además, pueden tener un tramo no reembolsable. Una noticia de la que se congratuló el secretario de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Salamanca, Eduardo Marcos, presente en el acto.

Este año, el CDTI contará con 860 millones de euros para el fomento de la investigación y la innovación en el ámbito empresarial. La cantidad a la que pueden acceder las empresas varía según la propuesta que presenten pero el mínimo es de 175.000 euros por proyecto de investigación, desarrollo o innovación, con una duración aproximada de dos años. Además, no hay una línea prioritaria ni una fecha para formular las solicitudes, sino que la convocatoria es abierta, según comentó Pilar de Miguel que animó a todos los emprendedores a aprovecharse de las ventajas de las ayudas que gestiona el CDTI, así como a buscar la colaboración con institutos de investigación o investigadores.

Con esa idea se desarrolló la jornada informativa en el Parque Científico celebrada ayer. “La Universidad lo que promueve es incentivar que los investigadores, junto con las empresas del Parque Científico y otras que trabajan con la institución, conozcan las posibilidades que hay y se animen a lanzar nuevos proyectos”, aseguró Juan Manuel Corchado, vicerrector de Investigación.

En la actualidad, el CDTI ofrece préstamos para financiación de proyectos de I+D+i, internacionalización vinculada a la investigación y financiación de empresas innovadoras y de base tecnológica con diferentes programas.



Eduardo Marcos, Juan Manuel Corchado y Pilar de Miguel, con los empresarios en la jornada del Parque. | BARROSO

## Una oportunidad para generar negocios de éxito

La Universidad brinda un espacio de trabajo, formación y tutorización a los jóvenes que participan en el programa Yuzz

R.D.L. | SALAMANCA

**H**ACER realidad las ideas de negocio de los jóvenes entre 18 y 30 años es el objetivo del programa Yuzz, coordinado por el Centro Internacional Santander Emprendimiento, en el que colabora la Universidad de Salamanca con espacios de trabajo, formación gratuita y tutorización personalizada para los jóvenes que se integren en dicha iniciativa. En concreto, la Universidad de Salamanca ofrece 25 plazas para participar en el programa que ha ampliado el plazo de inscripción hasta el día 26 de febrero.

En las cinco ediciones anteriores se crearon 500 empresas.

“Hoy en día las ayudas que se pueden recibir como jóvenes emprendedores son muy buenas”, aseguraban ayer Emilio Galán y Rubén Sánchez, fundadores de BeOnPrice, empresa ubicada en el Parque Científico y un ejemplo de cómo una buena idea puede convertirse en una empresa de éxito.



Los jóvenes emprendedores Rubén Sánchez y Emilio Galán. | BARROSO

Tras pasar por una de las mayores incubadoras del mundo, Galán y Sánchez crearon BeOnPrice en 2013. La empresa, dedicada a ofrecer soluciones al sector hotelero, cuenta ya con 1.000 clientes en 14 países. “Lo que hacemos es ayudar al hotelero a vender las habitaciones al mejor precio, le damos información sobre el precio de la

competencia, qué piden sus clientes y cuál es el precio en el que tiene que vender la habitación en cada momento para que le salga más rentable”, explican y reconocen: “Nos sentimos muy arropados por la Universidad, están muy dispuestos en ayudar y conseguir financiación y socios que nos ayuden a crecer”.