

Producto 1.1:

Metodología común para mejorar los servicios dirigidos al acceso a la financiación de Start-ups

ACCIÓ

 **Generalitat
de Catalunya**

Las start-ups son empresas con pocos años de vida y con pocos trabajadores. Son empresas que buscan crecer rápido y expandirse a parte de seguir desarrollando su producto. Por todo esto, es muy importante para las start-ups obtener financiación.

En este proyecto hemos trabajado diferentes herramientas para facilitar la búsqueda de financiación para las start-ups.

Catálogo de financiación

Vimos la necesidad de crear un catálogo de financiación donde todas las empresas y startups pudieran ver las herramientas de financiación que existen y están disponibles para ellas.

Una de las acciones que hicimos fue que el director del departamento financiero de ACCIÓ explicara en una reunión el catálogo de financiación de ACCIÓ.

Oriol Sanz, director del departamento financiero de ACCIÓ asistió a la reunión que se celebró en Perpinyà el 22 de noviembre de 2018. En esta reunión se aprovechó para que Oriol explicara como se creó y en que consiste el catálogo de financiación de ACCIÓ. También compartió los documentos con los socios y así se formó a todos los socios en como preparar su propio catálogo para su región.

AGENDA

Jueves de noviembre de 2018

- 9:00- 11h- Reunión Comité de Seguimiento LINKS UP
- 11-11:30h- Pausa café
- 11:30-13h- Formación instrumentos de financiación alternativa
- 13:15-14:30h- Comida
- 14:40-16:25h- Presentación buenas prácticas (10-15'cada una)

Ficha de financiamiento alternativo

Se decidió crear unas fichas de financiación alternativa para ayudar a elaborar el catálogo de financiación. Con estas fichas se facilitaba la creación del catálogo y la unificación de la información. ACCIÓ elaboro las fichas para que cada socio identificara las herramientas más importantes de su región.

Con estas fichas las startups podrán consultar fácilmente las herramientas de financiación alternativa que hay en su región y así usarlas.

ACCIÓ identificó 12, Castres Mazamet 7, Fundació BIT 2, CIEBI/BIC 6 .

Instrumento financiero identificado	socio que lo ha identificado
ECONOMISTES BAN	ACCIÓ
CROWDCUBE	ACCIÓ
ECROWD	ACCIÓ
ESADE BAN	ACCIÓ
FINANZAREL	ACCIÓ
HEALTHQUITY	ACCIÓ
IESE	ACCIÓ
INNOVA31	ACCIÓ
NOVICAP	ACCIÓ
SHIP2B	ACCIÓ
VERKAMI	ACCIÓ
YSIOS	ACCIÓ
CREALIA	Castres Mazamet
European Investment Banl guaranties	Castres Mazamet
IRDINOV2	Castres Mazamet
Mcapital Partners Seed	Castres Mazamet
Occistart	Castres Mazamet
We Do Good	Castres Mazamet
WISEED	Castres Mazamet
Merakiu	Fundació BIT
Mola	Fundació BIT
Beta Capital	CIEBI/BIC
Braintrust	CIEBI/BIC
Busyangers	CIEBI/BIC
Capital Semente	CIEBI/BIC
Novabase Capital	CIEBI/BIC
PPL - Crowdfunding Portugal	CIEBI/BIC

FUERM fue el encargado de traducir todas las fichas en todos los idiomas usados por los socios: catalán, castellano, inglés, francés y portugués.

Ficha para identificar las herramientas de



FICHA IDENTIFICACIÓN

Herramientas de financiación alternativas

A. INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE de la Herramienta		
Tipo de Herramienta de financiación alternativa (Equity crowdfunding, Private investors & Investor clubs, Crowdfunding, Invoice trading, others)		
Ámbito o sector en el que invierte		
Etapas de crecimiento en la que invierte (Pre-seed, seed, serie A, Serie B, etc...)		
INFORMACIÓN DE CONTACTO	NOMBRE DE LA PERSONA DE CONTACTO	
	CARGO	
	EMAIL	
	TELÉFONO	

B. DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA HERRAMIENTA

DESCRIPCIÓN (Objetivos, metodología, equipo, etc...)	
Características más importantes de la herramienta	

financiación de cada región:

C. DATOS DE FINANCIACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Proyectos financiados desde su creación (número de proyectos y cantidad financiada en total)	
Proyectos financiados en	2017 2018
Cantidad financiada en Euros en:	2017 2018
Importe máximo financiado por proyecto	2017 2018
Importe mínimo financiado por proyecto	2017 2018

Formación Business Angels

Para ayudar a las startups en su búsqueda de financiación también se formó a 18 Business Angels. Estos BA ayudarán y contribuirán a potenciar el ecosistema de las startups de su región.

Se buscaron ofertas de escuelas de negocios y finalmente se decidió por IESE. IESE nos hizo un plan ajustado a lo que pedimos ya que dentro los días de formación se invitó a 4 startups por región para poder hacer un pitch delante los BA acabados de formar.

Agenda de los dos días del curso de BA:

BUSINESS ANGELS ACADEMY

IESE Business School, Barcelona, 6-7th May 2019

AGENDA

DAY 1 – Monday, 6th May 2019 – Room Q401 – North Campus

Afternoon

13:30–15:00	Registration and Opening Lunch
15:00–15:30	Welcome & Opening session
15:30–16:45	Investing in high-risk ventures: Process, self-assessment and strategy Juan Luis Segurado, IESE Business School
16:45–17:15	<i>Study time - Case study preparation</i>
17:15–17:30	Coffee break
17:30–18:45	Evaluating investment opportunities. Case study: NOVA capital Juan Luis Segurado, IESE Business School
18:45–19:00	<i>Summary of the day</i>

Evening

19:30–21:00	Networking dinner at IESE Business school
-------------	--

DAY 2 – Tuesday, 7th May 2019 – Room B301 – South Campus

Morning

08:00–08:30	<i>Study time - Case study preparation</i>
08:30–09:45	Creating angel groups: The case of Investment Clubs. Case study: PADEINVEST Juan Roure, IESE Business School
09:45-10:15	<i>Study time - Case study preparation</i>
10:15-10:45	Coffee break
10:45–12:00	Negotiating with entrepreneurs (I). Case study: BUYVIP-ACP Juan Roure, IESE Business School
12:00–13:15	Negotiating with entrepreneurs (II) (cont.)
13:15-14:15	Lunch

Afternoon

14:15-15:15	Closing a deal: Due diligence, Term sheets, Shareholders agreements and Legals Josep Maria Casas, IESE Business School José Herrera, Lawyer, Chairman of the Spanish Association of Business Angels
15:15-16:00	Break
16:00-17:00	Closing a deal: Due diligence, Term sheets, Shareholders agreements and Legals / (cont.)
17:00-17:15	Break
17:15–18:45	Workshop: Joint evaluation of real investment opportunities Break-out sessions with visitor startup projects and guest investors
18:45-19:15	<i>Closing session</i>

Fórum de Inversió d'ACCIÓ 2019

El curso de BA culminó con el Fórum de Inversió de ACCIÓ. En el [Foro de Inversió](#) compiten 21 startups divididas en 3 categorías: ciencias de la vida y de la salud, TIC y otras tecnologías. Tras escuchar sus pitch, el voto del público elige las 9 finalistas, que tienen 5 minutos para exponer sus proyectos ante el panel de inversores. De entre estas surge la startup ganadora con más potencial de crecimiento internacional.

A lo largo de toda una mañana, más allá de la competición de startups, se conoció el ecosistema emprendedor de Hong Kong de la mano de Angie Lau. También vivimos demostraciones tecnológicas en directo.

Los Business Angeles, las startups y los socios asistimos al Foro de Inversión. Allí las startups pudieron observar otras startups a hacer un pitch delante de inversores y también las preguntas que los inversores les hacían a las startups. A parte aprendieron como se tiene que vender un pitch para hacerlo atractivo delante del público.

Los inversores pudieron estar atentos a otros inversores y a los pitch de las startups. Alguno de los inversores participó en el foro haciendo preguntas a las startups finalistas.

Todos, tanto startups como inversores se pudieron apuntar a través de una app para tener una reunión networking con otros asistentes, startups o inversores.

En el Fórum de inversión asistieron más de 500 personas.

Fue interesante llevar a las startups y los BA al fórum para que pudieran ver de cerca como funciona el ecosistema catalán.

Agenda del Fórum 2019:

Programa

08.30 h - 14.00 h

Al vestibul de l'Auditori, espai de *networking* amb entrevistes concertades entre els participants

09.30 h - 09.45 h

Inauguració a càrrec de la Hble. Sra. Àngels Chacón, consellera d'Empresa i Coneixement.

09.45 h - 10.05 h

It Takes a Global Village: How to Raise Your Startup in an International Market, a càrrec de la Sra. Angie Lau, CEO de forkast.news.

10.05 h - 10.50 h

1a part del Fòrum d'Inversió: 21 pitches d'un minut (en anglès)

10.50 h - 11.00 h

Lliurament dels Premis dels col·laboradors i del Premi Trajectòria Emprenedora

11.00 h - 11.30 h

Pausa cafè

11.30 h - 13.20 h

2a part Fòrum d'Inversió: *Tech demos*, presentacions dels finalistes i panel d'inversors (en anglès).

13.20 h - 13.30 h

Lliurament del Premi Internacional d'ACCIÓ i del Premi Fòrum d'Inversió

13.30 h - 13.35 h

Cloenda a càrrec de la Sra. Matilde Villarroya, directora general d'Indústria de la Generalitat de Catalunya.

To Growfy

En el marco del programa de softlanding y aceleración se contrató a una empresa externa para ayudar a las 6 startups seleccionadas para crear, mejorar o trabajar en su plan de financiación.

La empresa contratada fue To Growfy y la persona que ayudó a las startups fue Argelia Garcia.

La consultora asistió a la reunión que hicimos en Barcelona en febrero de 2019 para explicar a todos los socios en que consistiría su ayuda a las startups. Todos los socios estuvieron de acuerdo y se decidió que empezarían con una reunión online con todas las startups y los socios que quisieran para explicar cómo empezar a trabajar en el plan financiero de cada startup. La consultora previamente a esta reunión con las startups había pedido unas fichas para entender la situación financiera y los conocimientos de cada startup y así poder conocer de donde empezaba cada empresa.

General Planning

Task	Estimated date
Group session (on line meeting by Zoom)	Mid February (27-2-19)
Individual sessions (trying to group 2 per region or make them on line, average 6 hours for Start Up)	March - May
Best Practices Document (in Spanish)	June

Dead lines

Task	Dead Line
First draft Financial Plan	22-3-19
"Final" Financial Plan	12-4-19
First draft Pitch Deck	5-4-19
"Final" Pitch Deck	3-5-19
Final session: Pitch Deck General (on line)	22-5-19

Durante el proceso la consultora mantuvo un contacto permanente con las startups que acabó con una entrevista final en los casos que fue posible por la disponibilidad de los emprendedores. También ha informado a la coordinación del proyecto de Start-Up Catalonia de las incidencias relevantes.

Finalmente, hizo entrega a la coordinación del proyecto de los documentos de buenas prácticas per la preparación de un plan Financiero y Pitch Deck.