

Produto 1.1:

*Metodologia comum para melhorar os
serviços destinados a aceder ao
financiamento de Start-ups*

ACCIÓ

 **Generalitat
de Catalunya**

As start-ups são empresas com poucos anos de vida e com poucos trabalhadores. São empresas que buscam crescer rapidamente e se expandem, além de continuar a desenvolver seu produto. Por tudo isso, é muito importante que as start-ups obtenham financiamento.

Neste projeto, trabalhamos com diferentes ferramentas para facilitar a busca de financiamento para start-ups.

Catálogo de financiamento

Vimos a necessidade de criar um catálogo de financiamento onde todas as empresas e startups pudessem ver as ferramentas de financiamento existentes e disponíveis para elas.

Uma das ações que fizemos foi que o diretor do departamento financeiro da ACCIÓ explicou em uma reunião o catálogo de financiamento da ACCIÓ.

Oriol Sanz, diretor do departamento financeiro da ACCIÓ, participou da reunião realizada em Perpinyà em 22 de novembro de 2018. Nesta reunião, aproveitou-se o Oriol para explicar como ele foi criado e o que é o catálogo de financiamento da ACCIÓ. Ele também compartilhou os documentos com os parceiros e, assim, todos os parceiros foram treinados em como preparar seu próprio catálogo para sua região.

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

Decidiu-se criar fichas de financiamento alternativas para ajudar a desenvolver o catálogo de financiamento. Com estas fichas, a criação do catálogo e a unificação das informações foram facilitadas. A ACCIÓ elaborou as fichas para que cada parceiro identificasse as ferramentas mais importantes de sua região.

Com essas fichas, as startups poderão consultar facilmente as ferramentas alternativas de financiamento existentes em sua região e, assim, usá-las.

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

Instrumento financeiro identificado	parceiro que o identificou
ECONOMISTES BAN	ACCIÓ
CROWDCUBE	ACCIÓ
ECROWD	ACCIÓ
ESADE BAN	ACCIÓ
FINANZAREL	ACCIÓ
HEALTH EQUITY	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
Busyangels	CIEBI/BIC
Capital Semente	CIEBI/BIC
Novabase Capital	CIEBI/BIC
PPL - Crowdfunding Portugal	CIEBI/BIC

A FUERM foi encarregada de traduzir todas as fichas em todos os idiomas utilizados pelos parceiros: catalão, espanhol, inglês, francês e português.

Ficha para identificar as ferramentas de financiamento de cada região:



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	

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

Formação Business Angels

Para ajudar startups em sua busca por financiamento, 18 Business Angels também foram formados. Esses BAs ajudarão e contribuirão para fortalecer o ecossistema de startups em sua região.

Ofertas de escola de negócios foram procuradas e finalmente decididas pelo IESE. O IESE fez um plano ajustado ao que solicitamos, pois dentro dos dias de treinamento, 4 startups foram convidadas por região para poder fazer um pitch em frente aos BAs recém-formados.

Agenda dos dois dias do curso 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

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 Investimentos da ACCIÓ 2019

O curso de bacharelado culminou com o [Fórum de Investimentos da ACCIÓ](#). No Fórum de Investimentos, há 21 startups divididas em 3 categorias: ciências da vida e saúde, TIC e outras tecnologias. Depois de ouvir o seu discurso, o voto público escolhe os 9 finalistas, que têm 5 minutos para apresentar seus projetos ao painel de investidores. Entre elas, a startup vencedora com maior potencial de crescimento internacional.

Durante toda a manhã, além da concorrência de startups, o ecossistema empreendedor de Hong Kong era conhecido pelas mãos de Angie Lau. Nós também vivemos demonstrações tecnológicas ao vivo.

Os Business Angels, startups e parceiros participam do Fórum de Investimento. Lá as startups puderam observar outras startups para fazer um pitch diante dos investidores e também as perguntas que os investidores fizeram às startups. Uma parte aprendeu a vender um campo para torná-lo atraente diante do público.

Os investidores podem estar atentos a outros investidores e arremessos de startups. Alguns dos investidores participaram do fórum fazendo perguntas às startups finalistas.

Todos, tanto startups quanto investidores, podem se inscrever através de um aplicativo para ter uma reunião de networking com outros participantes, startups ou investidores.

Mais de 500 pessoas participaram do Fórum de Investimentos.

Foi interessante levar as startups e os BAs ao fórum para que eles pudessem ver como o ecossistema catalão funciona.

Agenda do Fórum 2019:

Programa

08.30 h - 14.00 h

Al vestíbul 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

No âmbito do programa de softlanding e aceleração, uma empresa externa foi contratada para ajudar as 6 startups selecionadas a criar, melhorar ou trabalhar em seu plano de financiamento.

A empresa contratada foi a To Growfy e a pessoa que ajudou startups foi Argélia Garcia.

O consultor participou da reunião que fizemos em Barcelona, em fevereiro de 2019, para explicar a todos os parceiros qual seria sua ajuda para as startups. Todos os parceiros concordaram e foi decidido que eles começariam com uma reunião online com todas as startups e parceiros que gostariam de explicar como começar a trabalhar no plano financeiro de cada startup. O consultor previamente a esse encontro com as startups havia solicitado algumas fichas para entender a situação financeira e o conhecimento de cada startup e assim poder saber onde cada empresa começou.

Planejamento Geral

Tarefa

Data estimada

Sessão de grupo (reunião on line por Zoom)

Meados de fevereiro (27-2-19)

Sessões individuais (tentando agrupar 2 por região ou torná-las on-line, em média 6 horas para a Start Up)

Março - Maio

Documento de Melhores Práticas (em espanhol)

Junho

Prazos

Tarefa	Prazo
Primeiro projeto de plano financeiro	22-3-19
Plano Financeiro "Final"	12-4-19
Primeiro esboço do Pitch Deck	5-4-19
Pitch Deck "Final"	3-5-19
Sessão final: Pitch Deck General (on line)	22-5-19

Durante o processo, o consultor manteve um contato permanente com as startups que terminaram com uma entrevista final nos casos que eram possíveis devido à disponibilidade dos empreendedores. Ele também informou a coordenação do projeto Start-Up Catalonia dos incidentes relevantes.

Finalmente, ele entregou à coordenação do projeto de documentos de boas práticas para a preparação de um plano financeiro e de Pitch Deck.