



7 de marzo de 2013

MAPA DE CONCURSOS PARA EMPRENDEDORES



START CORPORATE SERVICES

@xabialvarez

INDICE DE LA PRESENTACIÓN

- I. Mapa de Concursos
- II. Segmentación de concursos
- III. ¿Qué busco en un Concurso?
- IV. Mi opinión personal

I. Mapa de Concursos



Start Corporate Services

1. SELECCIÓN PARA INCUBADORAS/ACELERADORAS

Wayra (www.wayra.org)

21/01/2013

40.000 € - Préstamo Participativo + Incubación/Aceleración.

Zarpamos (www.zarpamos.com)

05/02/2013

Aceleración

EmprendeGO (<http://www.emprendego.com/participa/>)

Febrero 2013

Mentoring.

BBooster Week (<http://www.bbooster.org/programa-aceleracion-business-booster>)

25/03/13

5.000 € + Aceleración



I. Mapa de Concursos

Lanzadera (www.lanzadera.es)

31/03/2013

Incubación/Aceleración + Fondos (¿¿¿¿???)

Seed Rocket (www.seedrocket.com)

Mayo de 2013

30.000 € prestamos participativo + Incubación/Aceleración

LaSalle Technova (<http://blogs.salleurl.edu/emprendedores/technovastartup/>)

Sin fecha

Opción a 50.000 € Inversión e Incubación.

Emprendedor XXI – La Caixa (www.emprendedorxxi.es)

Mayo 2013

5.000 € ganador autonómico – 20.000 € ganador estatal + Viajes Cambridge, Silicon Valley, etc.



Premios de la Fundación Everis (www.fundacioneveris.es/Paginas/Premios)

03/06/2013

60.000 € (realmente, se firma un Acuerdo de Colaboración en el que se regula que el premio es una aportación para financiación, conversión a futuro) + Aceleración.

Yuzz – Banesto (www.yuzz.org)

Noviembre 2013

“Centro de Alto Rendimiento” (7 meses) + Premios en metálico: 30.000 €, 20.000 €, 10.000 € + Mentoring.



2. CONCURSOS PRIVADOS

Elevator Pitch Salón Mi Empresa (<http://sme.creaventure.com/conferencias/elevator-pitch/>) – Patrocinado por Seed Rocket.

3.000 €

04/02/2013

Premio Bancaja Jóvenes Emprendedores
(<http://www.jovenesemprendedoresbancaja.com/>)

12.000 €

04/03/13

Open Talent – Red Innova. Startup Competition
(<http://www.redinnova.com/madrid/startup-competition/>)

100.000 € (Inversión)

Sin Fecha

Ecommerce Awards (<http://2013.premios-ecommerce.com/index.html>) – Seed Rocket.
Mayo de 2013



I. Mapa de Concursos

Internet Startup Camp (<http://cpi.upv.es/rs/3060/84bd1f8d-134d-42a0-a8ee-cd688d29aaa2/399/filename/agenda-isc.pdf>) – Patrocinado por BBooster
Julio 2013

Big Bang Challenge Ideas4All (<http://es.ideas4all.com/static/es/bigbangchallenge.html>)
18.000 €
Convocatoria hasta el 15 de Julio 2013

Premios de la Revista Emprendedores
Fecha sin confirmar
15.000 €

Joven Empresa Innovadora Ibercaja (<http://www.jovenempresainnovadora.com/>)
Diciembre 2013
Viaje a Silicon Valley.

3. CONCURSOS PÚBLICOS

Toribio Echevarria

(http://www.bicberrilan.com/premios/toribio_lugarPresentacion.php?l=eu)

Bic Berrilan + Ayuntamiento de Eibar

06/02/2013

10.500 €

Elevador Pitch Prestik

(http://www.gaztebizz.com/ataria/Noticias/datos.asp?Tem_Codigo=290&Idioma=EU&ID=25223&P=P38&IdC=31)

Dema

Noviembre 2013 – Sin Fecha.

Premio Viaje a Silicon Valley Viaje a Silicon Valley.

Elevador Pitch Emprande 2013

SPRI

Septiembre 2013 - Sin fecha

Sin premio.



4. FOROS DE INVERSIÓN

Spain Startup Summit

(<http://www.spain-startup.com/>)

Convocatoria hasta el 26 de marzo.

Venture Contest Orkestra – Crecer +
Sin fecha (último en febrero)

Foro de Inversión Deusto

Sin fecha (último en noviembre 2012)

Investor & Entrepreneur RoundTables de ellas 2.0.

Sin fecha 2013



II. Segmentación de Concursos



Start Corporate Services



1. SELECCIÓN PARA INCUBADORAS/ACELERADORAS

- a. El Organizador busca candidatos para entrar en su Aceleradora: si no tienes intención de entrar, ¿por qué participar? → Seed Rocket impone sanciones.
- b. Incubadora implica:
 - i. Desplazamiento físico
 - ii. Obligaciones presenciales
 - iii. Formación/Mentoring
 - iv. Y, en algunos casos, inversión – vía préstamo participativo –. (Cuidado con los documentos que la regulan: compromisos, especialmente de permanencia, derechos especiales del incubador, sanciones, etc.



II. Segmentación de Concursos

- c. La incubadora suele estar vinculada a Inversores. Si no eres invertible, pierdes el tiempo.
- d. Necesario análisis del *mentoring*: compromiso (¿????)
- e. Aceleración comercial inexistente.
- f. Consideración personal: las incubadoras generan burbuja. El proyecto no compite en el mercado y se estanca.



2. CONCURSOS PRIVADOS

- a. Es necesario valorar el objeto del Concurso (mejor idea, mejor web, mejor ecommerce, mejor diseño, mejor idea de negocio, mejor empresa invertible, etc.)
- b. Si está patrocinado por inversores, tienes que ser invertible. Si no lo eres, pierdes el tiempo.
- c. Premio en metálico. Valora los recursos que empleas.
- d. Los premios – los de prestigio – sirven para apalancarte en ellos cuando no tienes tracción comercial. Pero no son suficientes.
- e. Dependiendo de la audiencia, sirven para validar tu idea. Reshaping.
- f. Posible Networking.



3. CONCURSOS PÚBLICOS

- a. Premio en metálico y acceso a apoyo institucional.
- b. Cierta difusión mediática.
- c. Difícil apalancarse en ellos comercialmente.
- d. No suelen aportar en el reshaping de tu idea.
- e. Escaso networking.



4. FOROS DE INVERSIÓN

- a. Única finalidad: búsqueda de inversión. Si no eres invertible, no te presentes. Efecto negativo.
- b. Identifica la especialización del Foro (industria, internet, software, eHealth, energía, etc.)
- c. Si eres invertible, hay muchas opciones de generar oportunidades de financiación.
- d. El mejor escenario de reshaping (no de networking).
- e. Es, de largo, el foro más exigente. Si no estás preparado, el impacto será muy negativo.
- f. Presentación diferente al resto. No vendes idea o producto, sino invertibilidad (potencialidad de un negocio).



III. ¿Qué busco en un Concurso?

Start Corporate Services



IDENTIFICA QUÉ EFECTO POSITIVO BUSCO EN EL CONCURSO Y...

Preséntate solo a aquellos que pueden darte estrictamente lo que buscas

Enfoca tu pitch hacia ese objetivo (cada concurso exige un pitch diferente)

Si no encuentras respuesta concreta y cuantificable a la pregunta qué ofrece este concurso a mi empresa, **ESTÁS PERDIENDO EL TIEMPO**



EFFECTOS POSITIVOS DE LOS CONCURSOS

Levantar financiación (estás en una ronda?)

Reshaping de tu idea

Hitos de valor para tu planificación estratégica

Acción Comercial (muy complicado) // Networking (hay otros foros)

Premio en dinero (valora recursos que consumes)



IV. Mi opinión personal



Start Corporate Services

PRIMERA CONSIDERACIÓN: ¿ESTÁS MONTANDO UNA EMPRESA O PARTICIPAS EN OPERACIÓN TRIUNFO?

- a. La frase es de José Luis de la Fuente (Graphenea) en respuesta a Lourdes Moreno (Orkestra)
- b. Lourdes contó ejemplos de Sociedades a las que llevan a muchos concursos, incluso ganando, y no levantaban financiación. Como ejemplo de lo complicado que está el mercado.
- c. Análisis necesario: cuántos recursos consumo (incluso mentales) vs qué beneficio puedo obtener (y qué probabilidad)



SEGUNDA CONSIDERACIÓN: LOS CONCURSOS TIENEN MUCHO SENTIDO EN UNA FASE INICIAL DEL PROYECTO Y LO PIERDEN A MEDIDA QUE AVANZA (SALVO FORO INVERSIÓN)

- a. En la fase de idea te ofrecen reshaping, validación, networking, algo de dinero y quizás cumplir hitos (apalancarte en premios cuando no tienes impacto comercial).
- b. Una vez que tienes producto definido, pierden sentido. Consumen más recursos y generan menos réditos que las acciones comerciales.



TERCERA CONSIDERACIÓN: OJO A LAS BASES Y A LOS COMPROMISOS

QUE FIRMAS.

- a. 80% Concursos están patrocinados por Inversores, grandes corporaciones y banca.
- b. Las bases, acuerdos de participación, etc. suelen incluir contenidos jurídicos trampa: compromisos de aceptación de inversión, derechos exclusivos, valoraciones impuestas, obligaciones de pago (incluso comisiones), pactos de permanencia...
- c. Las Incubadoras tienen mención aparte en este ámbito. Acuerdos “infirmables” para el emprendedor.



Dudas o Preguntas



Start Corporate Services

Dudas, preguntas... Si no surgen ahora,
sabéis donde encontrarme...

xabier.alvarez@alassociados.com

@xabialvarez

Tfno. 682 359 723



Álvarez Linacisoro

asociados

TAX LEGAL AND FINANCIAL SERVICES

Alameda Recalde, 34. 1º Tel. 94 400 30 83 alasociados@alasociados.com
48009 Bilbao (Bizkaia) Fax 94 400 87 55 www.alasociados.com