

- AT Venture → Guía Capital Riesgo y Corporte Financie
- ENISA → préstamo participativo (capital riesgo estatal)
DGA, CDTI, IDAE, ICEX
100.000 - 1.500.000 € (no inmobiliario ni financiero)
EURBOR + 0,75 (fijo)
Hasta 6 pto (vble) e función de resultados
Línea para EBIT (desde el 2001)
Dentro de la operativa es clave el plan de negocio
3 proyectos > 300K€ → consejo administración
" " < " → comisión
Sin garantías reales
↑ plazo y ↑ carencia
Interés vble (con función resultados)
Financiamiento prees emprendedores (hasta 35 años)
Hasta 24 meses de vida, proyecto innovador
Carencia 6 meses, amortización 4 años, fijo Eurbor + 0,75 %
vble con función veracidad financiera
Buscan planes de negocio creíbles, sin crecimientos explosivos
- CDTI (Miguel Ángel García)
Agente ~~innovador~~ financiero de innovación empresarial:
innovación, internacionalización, inversión
Capital, subvención, crédito precialmente no bolsable
Portafolio amplio de planes de financiación → ver web
Neotec → EBT, I+D, Innovación (+ cercano al mercado)
NEOTEC I → Creación de empresa
" II → Consolidación de empresa
Foro NEOTEC (anual) → dinamización y networking
NEOTEC capital riesgo



Fase I : hasta 400k€

600k€ (sectores estratégicos)

Fase II : hasta 1M€ (2-6 años de vida)

Ride 30% participación privada

Programa INNOVIERTE Económico sostenible

Dirigido a jóvenes e ~~empres~~ empresas innovadoras y a EBT
En fase de búsqueda de inversores

Tlfno 915815607

No son incompatibles con ENISA y DXIDI

• DXIDI (Ricardo Capilla)

Fondo IZC : plan IZC 2011-2015. 20M€ (capital riesgo)

Proyectos base tecnológica. Varios sectores, entre
ellos TIC

- Sembrar - arranque

XesInnova

- Expansión - consolidación

Xesprohibita (disruptive)

Lo gestiona XesGalicia

IGAPE

• Marek Fodor

Buen criterio

Conocimiento tendencias

Detección de talento con talento

oportunidad

Método (30 reglas)

Tendencias

Medios especializados

Exatos de referencia

Gente de referencia

Talento

Encarje talento - proyecto

Reporte de talento al equipo

Compromiso



Método de decisión { Algoritmo vs. artesanía
 Evolutivo (se basa a experiencia y error)
 La más práctica posible

Checklist (proyecto)

IDEA

- Comentarios favorables/negativos
- Mercado - Sondeos, competidores, potencial
- Test de Market

EQUIPO

- Equipo de 2-4 fundadores
- Mezcla tecnología y marketing
- Formación de mercado

Enfocarse en modelos de negocio ≠
 Sector financiero: puenteando bancos, ...
 Soluciones simples a el ámbito corporativo, ...
 Modelos de suscripción (no soluciones complejas)

↑ uso Internet a nivel

Eliminación intermediarios

Usar recursos viejos (casas, butacas, ...)

Ambientes low-cost

{ Atmósfera



• Como atraer B.A.

Seedrocket ← WebPhone

↓

Elevator pitch (Dad)

Classora. Haslwa con 20 inversores, incluso a Sibier

Valley (Business Trip de Brest e ICEX)

~~Por~~ No equipo multidisciplinar: todos técnicos

1. experiencia previa. Bemariado innovador

• Pedro Regajo (Garrigues Coruña)

Propuestas de medidas fiscales para B.A. → España.

D.G. PME

• Ricardo Luz (Porto)

Envieta Angels. Associações de B.A. de Porto

FNABA: Federação Nacional de Associações de B.A.

Fundo de co-investimento em Portugal para startups de < 3 años, máximo 500KE, mixto entre el Estado y B.A. (754)

Recubolso asimétrico de beneficios? curvas asimétricas

A good business plan must include
Management, market, money, magic

