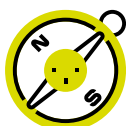


PROGRAMA DE ESCALADO SEIMED GROWTH: PREPARACIÓN PARA LA INVERSIÓN

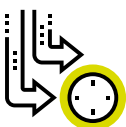
info Crecimiento empresarial

OBJETIVO DEL PROGRAMA



Orientación y apoyo a 6 startups innovadoras y escalables de la Región de Murcia, que estén en fase de crecimiento (fase Growth) y que necesiten capital privado para su escalado.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



Dirigido a 6 startups innovadoras y escalables en fase de crecimiento, que actualmente estén buscando capital privado o que prevean hacerlo en un futuro y que necesiten apoyo para preparar su propuesta a inversores privados.

REQUISITOS



- Estar constituidas bajo la forma de sociedad limitada
- Tener su domicilio social y/o centro de trabajo en la Región de Murcia
- Contar con un producto/servicio innovador
- Buscar captar financiación procedente de inversores privados que participen en el capital social de la compañía
- Haber validado su modelo de negocio, con pruebas de tracción y de crecimiento

Seimed forma parte de la red **Enterprise Europe Network** promovida por iniciativa de la **Comisión Europea**, Dirección General de Empresa e Industria, y Seimed se ocupa de cubrir el territorio de la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia dentro de dicha red.

El objetivo de dicha red es **ayudar a la empresa** a desarrollar su pleno potencial y su capacidad innovadora a través de la internacionalización, la transferencia de tecnología y el acceso a proyectos y financiación de la UE. Es la mayor red de apoyo sobre asuntos europeos para las PYMES. Forman parte de la misma más de 600 organizaciones (Agencias de desarrollo, Institutos Tecnológicos, Cámaras de comercio, Universidades, Confederaciones empresariales...) y 4.000 profesionales con presencia en más de 56 países.



CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE SOLICITUDES

1. La empresa ha desarrollado un producto / servicio innovador
2. La empresa ya está comercializando su producto / servicio
3. El producto o servicio ofrecido por la empresa tiene un importante impacto social
4. La empresa cuenta con un modelo de negocio escalable
5. El producto / servicio puede ser fácilmente internacionalizable
6. El equipo fundador de la compañía cuenta con un importante background en el sector en el que opera
7. La empresa opera en un gran mercado
8. La empresa ha realizado un análisis detallado de sus principales competidores a nivel nacional e internacional
9. La empresa cuenta con capital privado (FFF, Business Angels, o vehículo de inversión)



METODOLOGÍA

El programa ofrece 12 horas de formación práctica y 12 horas de mentorías individuales, distribuidas en una parte general y una parte jurídica.

Los talleres serán presenciales y se llevarán a cabo en el Parque Científico de Murcia.

Las mentorías podrán ser en formato presencial o telemática, por acuerdo entre ambas partes.



DURACIÓN Y ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa consta de:

4 talleres presenciales de formación práctica (12 horas)

8 mentorías de acompañamiento durante 3 meses. 8 sesiones de 1,5 horas (12 horas)

Convocatoria: **hasta el 15 de julio**

Fecha inicio del programa: **15 de septiembre**

Fechas mentorías: **septiembre/diciembre**



INSCRIPCIONES

En la web del INFO, y mediante email a emprendedores@info.carm.es



CONTENIDO DEL PROGRAMA

PARTE GENERAL

Talleres (2 jornadas de 3 horas)

- Cómo optimizar la estrategia de fundraising de una start-up
- Análisis detallado de los deliverables clave para abrir una ronda de inversión profesional
- Recomendaciones para presentaciones eficaces ante inversores profesionales (Business Angels, VC, SCR)
- Configuración del Termsheet y Pacto de Socios en el cierre de una ronda de inversión profesional
- Tipos de financiación pública no dilutiva recomendados para apalancar rondas de inversión
- Financiación bancaria especializada en Startups en fase Growth
- Innovación. Análisis del componente innovador en el producto/servicio y en el modelo de negocio
- Análisis de los principales métodos de valoración de Start-Ups. ¿Qué porcentaje cedo a los inversores?
- Cómo definir la estrategia de internacionalización de una Start-up. Aspectos relevantes para plantear una ronda de inversión para la ejecución del plan de internacionalización
- Impacto social y medioambiental en las start-ups. Análisis de las políticas de inversión de los nuevos VCs focalizados en invertir en Start-ups que cumplan con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Mentorías individuales (5 sesiones de 1,5 h.)

- Análisis detallado de la situación actual y background de la compañía. Estudio de los factores clave para valorar la invertibilidad del proyecto
- Estudio pormenorizado del business plan (proyecciones financieras) de la compañía. Consejos para la optimización de las proyecciones financieras
- Preparación del One-Pager, Pitch Deck y Termsheet
- Preparación del Pitch y consejos para optimizarlo
- Ensayo del Pitch para un foro de inversión y para una reunión 1to1

PARTE JURÍDICA

Talleres (2 jornadas de 3 horas)

- Introducción
- Aspectos legales del proceso
- Tratos Preliminares- Carta intenciones (Termsheet, LOI)
- Revisión legal (Due Diligence)
- Aspectos previos de la operación de inversión
- Acuerdo Inversión - Pactos de socios (estatutarios y parasociales). Pactos de organización-materias reservadas, Pactos de relación, Pactos de atribución e Incorporación de nuevos socios
- Manifestaciones y garantías
- Aprobaciones societarias necesarias
- Ronda puente. Instrumentos convertibles en capital

Mentorías individuales (3 sesiones de 1,5 h.)

En las mentorías individuales se analizarán el contenido de los talleres, su implementación práctica adaptada a las circunstancias específicas de cada empresa. Finalizadas las mentorías, a cada empresa se le entregará un resumen ejecutivo de valoración de aspectos legales, y recomendaciones de interés para afrontar con éxito la ronda de financiación.