

Caso práctico ACELERACIÓN-INCUBACIÓN

1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA.

Una empresa gallega del sector aeronáutico dedicada al diseño de embarcaciones deportivas tiene la idea de desarrollar un dispositivo de captura de datos para ser embarcado en un vehículo submarino no tripulado.

La entidad dispone de un elevado conocimiento técnico para desarrollar dicha solución, así como de las necesidades de su actual perfil de clientes, principalmente astilleros, pero, al tratarse de una nueva línea de negocio, dicha solución estará más orientada a un nuevo perfil de clientes, siendo este el sector de empresas que prestan servicios como inspección, mantenimiento, vigilancia... en el sector marítimo.

Para evolucionar dicha solución y poder introducirla en el mercado, se plantean la posibilidad de acceder a los servicios de una aceleradora y/o incubadora de empresas, ya que, en muchos casos, además de financiación ofrecen otros servicios complementarios como asesoramiento, mentorización, perfeccionamiento de la solución, testeo... muy importantes para complementar el know-how de la empresa.

La diferencia entre ambos instrumentos (incubación o aceleración) simplemente radica en el grado de maduración en el que se encuentre el proyecto empresarial, las incubadoras se centran en una fase cero de idea para ayudar en su posterior desarrollo, mientras que una aceleradora busca empresas ya consolidadas que necesitan crecimiento y expansión. Por tanto, en la mesa está tanto la posibilidad de crear una nueva empresa (spin-out) centrada en el desarrollo de ese nuevo dispositivo, con la posibilidad de optar a incubación, y la posibilidad de mantener dicho desarrollo como un nuevo producto de la actual empresa, con lo que se podría optar a un programa de aceleración.

2. ELECCIÓN DE FINANCIACIÓN.

Tras realizar una búsqueda de las diferentes opciones de aceleración/incubación a través del actual catálogo, se encuentran las siguientes líneas de financiación de interés:

NOMBRE	AYUDA PRINCIPAL	IMPORTE	OTRAS ACTUACIONES
VIA GALICIA	Subvención a fondo perdido	25.000€	1# Startup Day Sedes de Vigo y Lugo 2# Academia (Pre-Aceleración) Sedes de Vigo y Lugo 3# Demo Day Sedes de Vigo y Lugo 4# Aceleradora Sede de Vigo 5# Investors Day Sede de Vigo
BFAero	Subvención a fondo perdido	50.000€	1# Acceso a la infraestructura de la Civil UAVs Initiative 2# Espacio de trabajo 3# Acceso al aeródromo de Rozas 4# Tutorización

			5# Formación
BERRIUP	Participación en capital	38.000€	1# Talleres, Asesoramiento, Tutorización y Charlas 2# Espacio Co-working 3# Acceso a nuestra amplia red de contactos
BOLT	Participación en capital	20.000€	1# Espacio de trabajo compartido 2# Paquete de servicios de nuestros patrocinadores y socios (Microsoft, Paypal, Amazon, Flware, etc.). 3# Mentorización, eventos y píldoras de formación. 4# Acceso a inversores internacionales en la Bolt Investor Week.
SANTANDER X	Asesoramiento	0€	1# Itinerario formativo 2# Mentoring 3# Red global de recursos, talento y financiación
INCÚBAME	Asesoramiento	0€	1# Networking 2# Espacio de trabajo 3# Formación a medida 4# Herramientas de medición, optimización y reporting
LANZADERA	Escalabilidad y testeo de solución	0€	1# Espacio de trabajo 2# Acceso a grandes corporaciones 3# Ecosistema con inversores, corporaciones y partners tecnológicos

Una vez localizados los diferentes programas de incubación y aceleración con interés en iniciativas empresariales como la propuesta, se procede a realizar un análisis pormenorizado de cada una de ellas para poder elegir la más ventajosa:

CONVOCATORIA	A FAVOR	EN CONTRA
VIA GALICIA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fondo perdido ✓ Formación a través academia ✓ Investors Day 	✗ A priori nada
BFAero	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fondo perdido ✓ Sectorial ✓ Acceso a infraestructura especializada 	✗ A priori nada
BERRIUP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderado por entidad financiera 	✗ Entra en capital
BOLT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Investors Week 	✗ Entra en capital
SANTANDER X	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderado por entidad financiera 	✗ Menores 31años
INCÚBAME	<ul style="list-style-type: none"> ✓ A priori nada 	✗ No ofrece cofinanciación
LANZADERA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colaboran grandes corporaciones 	✗ Depende de los retos lanzados por las corporaciones

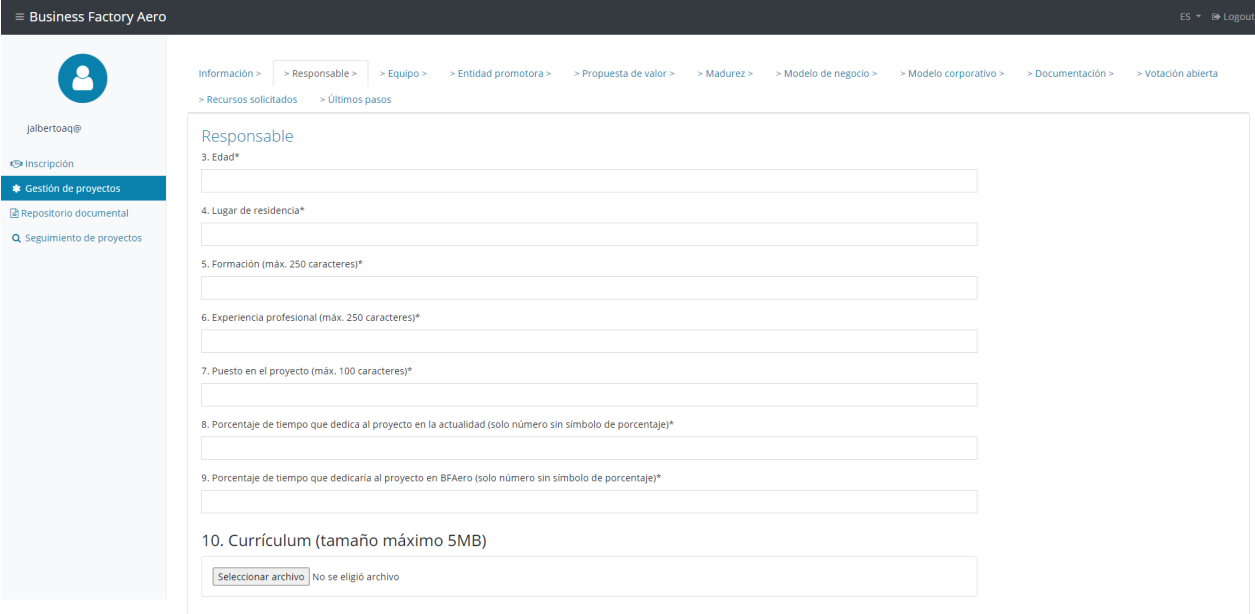
Tras el análisis realizado se opta por la incubadora BFAero, debido a, además de por la interesante aportación financiera en forma de fondo perdido (50.000EUR), se trata de una incubadora sectorial vinculada al mundo aeronáutico por lo que los contactos y mentores que aporte a la sociedad estarán muy vinculados a su sector, además, lo mismo ocurre con la formación, se espera que el ecosistema con el que se comparta la formación pueda tener las mismas inquietudes que la entidad.

Finalmente, indicar que el programa BFAero contempla dos “subprogramas”, uno enfocado a la incubación, y otro para empresa más maduras destinado a la aceleración. Lo que implicaría tener la opción de presentarse a una convocatoria futura más enfocada a la aceleración una vez superada esta fase semilla.

3. PROCESO DE SOLICITUD.

Para presentar la candidatura a esta incubadora, antes de iniciar el proceso de solicitud deberá crearse previamente una cuenta en la plataforma BFAero.

Una vez registrados, la incubadora dispone de una plataforma web para introducir los datos referentes a la nueva iniciativa empresarial, al modelo de negocio, a su propuesta de valor, a sus responsables:



The screenshot shows the 'Business Factory Aero' web interface. The user is logged in as 'jalbertoag@'. The main navigation menu includes 'Inscripción', 'Gestión de proyectos' (selected), 'Repositorio documental', and 'Seguimiento de proyectos'. The breadcrumb trail is: Información > Responsable > Equipo > Entidad promotora > Propuesta de valor > Madurez > Modelo de negocio > Modelo corporativo > Documentación > Votación abierta. Below the breadcrumb, there are links for 'Recursos solicitados' and 'Últimos pasos'. The main content area is titled 'Responsable' and contains the following form fields:

- 3. Edad*
- 4. Lugar de residencia*
- 5. Formación (máx. 250 caracteres)*
- 6. Experiencia profesional (máx. 250 caracteres)*
- 7. Puesto en el proyecto (máx. 100 caracteres)*
- 8. Porcentaje de tiempo que dedica al proyecto en la actualidad (solo número sin símbolo de porcentaje)*
- 9. Porcentaje de tiempo que dedicaría al proyecto en BFAero (solo número sin símbolo de porcentaje)*
- 10. Currículum (tamaño máximo 5MB)
 No se eligió archivo

Business Factory Aero ES Logout

Información > Responsable > Equipo > Entidad promotora > Propuesta de valor > Madurez > **Modelo de negocio** > Modelo corporativo > Documentación > Votación abierta

Recurso solicitados > Últimos pasos

Modelo de negocio

36. Explica brevemente el modelo de generación de ingresos (máx. 250 caracteres)*

37. Identifica el segmento de mercado al que va dirigido el proyecto (máx. 1000 caracteres)*

38. Valora el tamaño de dicho mercado (máx. 250 caracteres)*

39. Valora el crecimiento comercial que es previsible conseguir en los próximos años (máx. 1000 caracteres)*

40. ¿Ha conseguido el proyecto clientes? Describe los (máx. 1000 caracteres)*

Dicha incubadora también ofrece la posibilidad de incluir un **video promocional** de la empresa para su promoción en la web de la BFAero, así como de **solicitar diferentes recursos** que la incubadora tiene a disposición de los beneficiarios:

- Acceso a los UAVs DE Indra y Babcock
- Acceso al banco de motores de CTAG
- Acceso a las instalaciones del aeródromo de Rozas
- Formación para obtención de certificación de piloto de drones
- Formación para necesidades técnicas específicas
- Formación para necesidades del modelo de negocio del proyecto específicas
- Tecnologías habilitadoras desarrolladas por Indra (TECH4EQUITY)

Finalmente, también deberíamos subir a la plataforma varios documentos que serán claves a la hora de que el comité de valoración analice la propuesta:

- **Memoria técnica del producto/servicio**
- **Presentación corporativa de la empresa**
- **Cartas de Recomendación / Interés / Apoyo a la iniciativa**
- **CV del equipo emprendedor**

A la hora de cubrir todos estos apartados tanto de la plataforma de solicitud como de la memoria que acompañemos, debemos prestar especial atención a los criterios de valoración que los decisores van a tener en cuenta para decantarse por una iniciativa empresarial u otra. En este caso, dichos criterios vienen detallados en las bases de la convocatoria:

Incubación – criterios de evaluación del equipo	Peso relativo
Competencias, conocimiento y experiencia del equipo en el área de aplicación del proyecto	20%
Compromiso, motivación y dedicación del equipo emprendedor	15%
Riesgo asumido por la entidad promotora/equipo promotor	5%
Incubación – criterios de evaluación del proyecto	Peso relativo
Capacidad para desarrollar un producto mínimo viable (PMV) en el transcurso de la BFAero	15%
Grado de innovación tecnológica y de negocio	10%
Grado de escalabilidad o potencial de crecimiento y de generación de economías de escala.	10%
Potencial de internacionalización	10%
Grado de alineación con el área temática escogida y los retos de la estrategia RIS3	10%
Impacto socioeconómico: iniciativa viable que contribuya a la dinamización del tejido empresarial	5%

Normalmente suelen existir diferencias en las ponderaciones de las valoraciones cuando se trata de Incubación que cuando se trata de Aceleración.

En el caso de aceleración predomina más la puntuación del proyecto frente a la del equipo, mientras que en las fases de incubación suele tener un peso similar el criterio de equipo que el del proyecto.

En el caso de incubación en la BFAero, la valoración del proyecto representa el 60% de la valoración total, frente al 40% que representa la valoración del equipo emprendedor.

4. CONCESIÓN.

De forma previa a la concesión final, suele existir una fase de presentación de los proyectos preseleccionados.

En el caso de la BFAero, se deberá presentar el proyecto en una doble jornada:

Primera: se llevará a cabo una presentación del proyecto y entrevista, a la cual deberá acudir como mínimo el responsable del proyecto, pudiendo asistir el resto los miembros del equipo candidato si así lo consideran necesario con el objeto de presentarse, exponer sus capacidades y experiencia y responder a todas las preguntas que les sean formuladas.

Segunda: se realizará una presentación tipo *elevator pitch* ante el comité de evaluación de la incubadora, aunque podrán acudir todos los miembros de la empresa, uno de ellos será el que presente el proyecto.

Una vez superada dicha fase de selección se comunicará a la empresa que ha sido seleccionada para incorporarse a la BFAero. La persona responsable del proyecto deberá aceptar formalmente la invitación contestando a la invitación recibida dentro de las 72 horas siguientes a su recepción.

El paso final previo a iniciar el proceso de incubación será la firma del Acuerdo Marco que recogerá los compromisos asumidos por todos sus firmantes referidos al apoyo durante el periodo de incubación, incluyendo aspectos como:

- Modalidad de apoyo al proyecto (incubación o aceleración).
- Itinerario o Plan de Apoyo, incluyendo la tutorización y la formación.
- Hitos de desarrollo que deberá cumplir el proyecto a lo largo de la ejecución del Plan de Apoyo.
- Apoyos básicos en materia de financiación.
- Procedimientos de finalización del acuerdo y de licenciamiento (salida de la BFAuto) del proyecto una vez termine su participación en el programa de aceleración/incubación.

En paralelo a este compromiso básico de financiación, queda abierta la mano para que tanto las entidades firmantes como aquellas que se adhieran al convenio BFAero y participen en el mecanismo de financiación para el desarrollo del sector aeronáutico de los vehículos no tripulados en Galicia, puedan suscribir acuerdos bilaterales de financiación con los beneficiarios del programa, tanto en fase de incubación como en fase de aceleración.

Deberá tenerse en cuenta, que la empresa también asume unos compromisos a la hora de aceptar participar en una incubadora. Dentro de estos compromisos se suelen repetir aspectos como:

- Cumplimiento de KPIs (Key Performance Indicators) y evolución mensual;
- Participación en actividades de formación, tutorización y mentorización;
- Publicidad de la financiación y apoyo obtenido por la incubadora en las acciones de difusión relacionadas con el proyecto, así como en su página web;
- Participar en actividades de difusión, promoción e imagen de la incubadora;
- Transparencia de los proyectos a la hora de informar sobre su evolución y resultados;
- Control mensual de tesorería y límite máximo salarial a determinar.