

# **Aceleradora 2020**

## Castilla y León

**Ade**

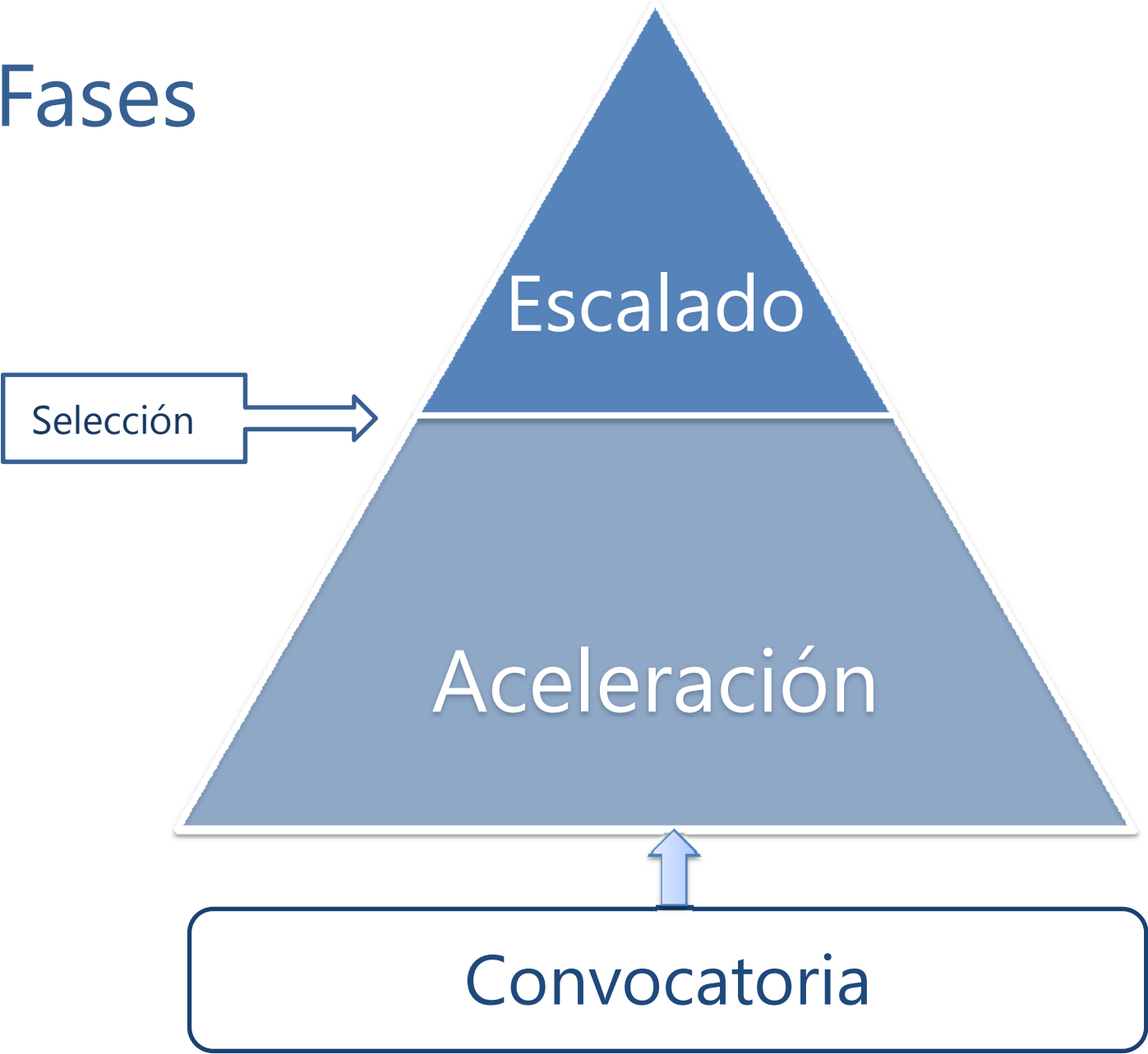
Agencia de Innovación, Financiación  
e Internacionalización Empresarial

# Enfoque ADE

## Objetivo

Acelerar el lanzamiento de proyectos innovadores con gran potencial de crecimiento facilitando a las startups el acceso a recursos públicos y privados adaptados a cada fase del proyecto.

# Fases



Escalado

Selección

Aceleración

Convocatoria

# Convocatoria

Dos convocatorias anuales (jun/jul, nov/dic).  
Todos los datos, y la ficha de inscripción, en:

[jcyl.es/aceleradora2020](http://jcyl.es/aceleradora2020)

La participación en la fase de aceleración no tiene coste económico.

# Acceso a la aceleradora

## Criterios de selección

Mercado  
potencial

Escalabilidad

Madurez del  
equipo

Innovación

Viabilidad  
financiera

# Aceleradora

Hasta 8 empresas tecnológicas y 8 industriales por convocatoria.  
Duración: 6 meses.

## Servicios ofrecidos

Campus de  
aceleración

Asesoramiento  
técnico

Mentorización

Networking

Captación de  
fondos

Servicios de  
consultoría

Panel de  
consumidores  
pioneros

# Aceleradora

## Servicios ofrecidos

### Campus de aceleración

Talleres dirigidos a CEOs y fundadores. Duración: 4 días

- Objetivos: validar el modelo de negocio y desarrollar el pitch enfocado tanto a consumidores como a inversores.

Talleres dirigidos a CTOs. 3 talleres de 6 horas cada uno.



- Objetivo: mejorar las habilidades de CTOs y desarrolladores en las siguientes áreas:
  - Métodos ágiles de desarrollo
  - Seguridad y LOPD
  - Big data e inteligencia empresarial
  - Microsoft Azure

### Asesoramiento técnico

Profesionales de distintas ramas de la tecnología. Servicio ofrecido en función de las necesidades de cada proyecto.

Expertos en tecnología Microsoft ofrecerán asesoramiento en arquitectura de soluciones.



# Aceleradora

## Servicios ofrecidos

### Mentorización

Ponemos a tu disposición expertos en modelos de negocio, arquitectura de soluciones, organización de la producción, IP, etc. de grandes empresas tecnológicas e industriales y startups de éxito.



#### Pablo Santos

Director de Ingeniería de Software en **Codice Software**, una solución completa de control de versiones de software diseñada para desarrollo basado en tareas.

Especializado en: Gestión de configuración de software, gestión de proyectos, desarrollo de software...



#### Jorge Pascual

Co-fundador y CEO de **anfix**, cuya misión es proveer a los pequeños negocios de las mejores herramientas de contabilidad en la nube.

Desde 2012, anfix ha liderado el mercado de contabilidad en la nube en España. Jorge es experto en are mobile devices, entrepreneurship, startups, e-commerce, management.



#### César Rodríguez

Fundador y CEO de **MachinePoint**, un mercado electrónico de maquinaria usada de las industrias del plástico, el embalaje, la alimentación y bebidas

César es un empresario emprendedor multilingüe de sólida formación financiera y experto ingeniero comercial, especializado en los sectores a los que ha orientado su compañía.



#### Antonio Ferreras

Director de **Telefónica I+D** en el Parque Tecnológico de Boecillo. Telefónica I+D, compañía de investigación y desarrollo del grupo Telefónica.

Antonio tiene un Doctorado en Telecomunicaciones y es Licenciado en Psicología Industrial, entre otros estudios universitarios. Es especialista en TIC, finanzas, modelos de negocio, gestión de proyectos, gestión de equipos...

# Aceleradora

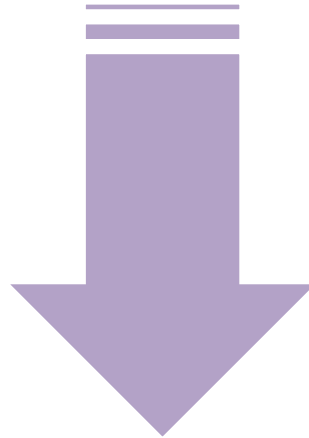
## Servicios ofrecidos

Networking	buscamos clientes o socios potenciales y fomentamos su contacto con los emprendedores.
Captación de fondos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Apoyo en la definición del plan financiero.</li><li>• Apoyo en el desarrollo del pitch.</li><li>• Organización de sesiones de pitching.</li><li>• Búsqueda de inversores potenciales.</li></ul>
Servicios de consultoría	contratación de expertos externos en: <ul style="list-style-type: none"><li>• Pacto de socios.</li><li>• Gestión de patentes.</li><li>• Modelos de contrato y acuerdo.</li></ul>
Grupo de consumidores pioneros	Pendientes de las novedades tecnológicas, proveen de una información muy valiosa para adaptar el producto al mercado.

# Selección

De la aceleradora a la fase de escalado

El criterio para determinar si un proyecto está listo para comenzar la fase de escalado es la tracción de ventas de la compañía durante el proceso de aceleración.



# Escalado

Para aquellas compañías que ya hayan alcanzado un beta del modelo de negocio y sus primeros clientes..

## Desarrollo de negocio

Servicios de un experto en desarrollo global de negocios de TI a disposición de las compañías para desarrollar sus planes de marketing y comunicación.	Establecimiento de los procesos para el plan de ventas y marketing a través de software específico.	Asesoramiento en mercados internacionales: captación de clientes, normativas, etc.	Acceso rápido a BizSpark Plus
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------

## Captación de fondos

Apoyo en la búsqueda de fondos para el plan de crecimiento definido.