



Club de inversión *early stage*

Fondo de aceleración de excelencia académica

WEBIP 1

We believe in people



Contenido

1. Objetivo general
2. Definición de **Top Seed**: empresas candidatas a la aceleración
3. Proceso de aceleración
4. Cualificación de la inversión posterior a la aceleración
5. Beneficios TSL
6. Mentores
7. Fundadores

1.

Objetivo general





1.

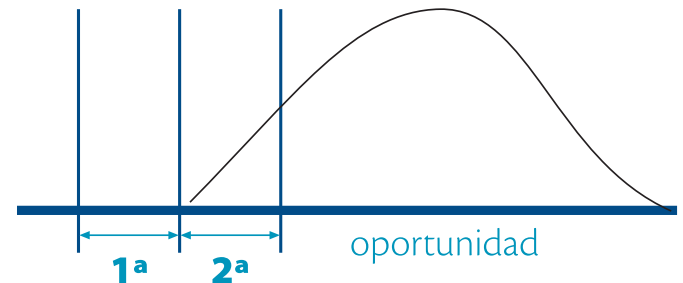
Objetivo general

- **OBJETIVO**
- EDUCATION DOES MATTER
- ENTREPRENEURS: BACKGROUND AND MOTIVATION (KAUFFMAN)
- BETA GAMMA SIGMA SPAIN ALUMNI CHAPTER

Profesionalizar *startups* en *early stage* mediante un proceso de aceleración de alta cualificación

Dividiremos el proceso de aceleración en dos fases claramente diferenciadas:

1. Emprendimientos en primera ronda de financiación *pre-seed fund* con gestores top Beta Gamma Sigma (BGS) homólogos o con *track record* objetivo de éxito e hitos relevantes en los primeros 12 meses.
2. *Startups* con hitos, flujos de caja y proyección escalable de internacionalización demostrada en los últimos 3 años.



Se aceptarán emprendimientos directamente para la **FASE II** de aceleración, si cumplen los requisitos de cualificación.



1.

Objetivo general

- OBJETIVO
- **EDUCATION DOES MATTER**
- ENTREPRENEURS: BACKGROUND AND MOTIVATION (KAUFFMAN)
- BETA GAMMA SIGMA SPAIN ALUMNI CHAPTER

EDUCATION DOES MATTER, EVEN IN INTERNET VENTURES!

COMPANY	ENTREPRENEUR	EDUCATION
Atrápalo	Manuel Roca	PDG IESE
Buyvip	Gustavo Garcia	PDG IESE
Engrande	John Erceg	MBA IESE
Edreams	Javier Perez Tenessa	MBA Stanford
Grupo Intercom (infojobs, emagsiter, softonic)	Antonio Gonzalez Barros	PADE IESE (post founding)
Idealista	Jesus Encinar	MBA Harvard
NTR	Tomás Casanova	MBA IESE
Privalia	Lucas Carné	MBA IESE
Tuenti	Zaryn Dentzel	BA Occidental College
Trovit	Iñaki Ecenarro	MBA MIT



1.

Objetivo general

- OBJETIVO
- EDUCATION DOES MATTER
- **ENTREPRENEURS: BACKGROUND AND MOTIVATION (KAUFFMAN)**
- BETA GAMMA SIGMA SPAIN ALUMNI CHAPTER

ENTREPRENEURS: BACKGROUND AND MOTIVATION (KAUFFMAN)

- ▶ El promedio y la mediana de la edad es 40 años
- ▶ 47 % estudios de postgrado
- ▶ **El 52,4 % estaba entre el 10% con mejores notas de su clase**
- ▶ El 51,9 % eran los primeros en su familia en fundar una empresa
- ▶ El 69,9 % estaban casados y el 59.7% tenían hijos en el momento en que lanzaron su empresa
- ▶ El 75,4 % habían trabajado más de 6 años para terceros
 - El 47,9 % habían trabajado más de 10 años
 - El 10,3 % habían trabajado más de 20 años
- ▶ Relevancia estadística:
 - Survivor bias
 - 549 entrevistas a emprendedores en sectores de alto crecimiento
 - Realizado por la Kauffman Foundation





1.

Objetivo general

- OBJETIVO
- EDUCATION DOES MATTER
- ENTREPRENEURS: BACKGROUND AND MOTIVATION (KAUFFMAN)
- **BETA GAMMA SIGMA SPAIN ALUMNI CHAPTER**

▶ Ser miembro de **Beta Gamma Sigma** es el máximo reconocimiento que un estudiante de un programa de negocios acreditado por la AACSB en cualquier lugar del mundo puede recibir.

▶ **BGS Spain Alumni Chapter** apoya, promociona y provee de talento a la iniciativa **Top Seeds Lab** en España. Existe potencial para escalar el modelo a gran escala a USA con el apoyo de la central de BGS en USA.

- **Beta Gamma Sigma** fue creada en EE.UU. en 1913
- Más de 500 Escuelas de Negocio de prestigio reconocen **BGS**

BGS

The Best in Business



2.

A decorative graphic in the bottom-left corner of the blue banner, featuring three interlocking gears of varying sizes and a stylized plant with leaves and a vine.

Definición de *Top Seed*:
empresas candidatas a la aceleración



2.

Definición de *Top Seed*: empresas candidatas a la aceleración

- DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES
- CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS
- ALGORITMO TOP SEEDS

DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES

Los gestores de alto potencial de la aceleradora, considerados *top seeds*, cumplen los siguientes requisitos:

FASE I. Gestores con “track record” objetivo probado:

- ▶ Miembros de **Beta Gamma Sigma**, organización norteamericana de excelencia académica. Sus miembros integran el percentil top de Business Schools de élite.
- ▶ “Graduados top” de Business Schools de elite, cualificados en el percentil 20.
- ▶ “Graduados top” de Ingenierías de Telecomunicaciones e Informática, cualificados en el percentil 20.
- ▶ Gestores exitosos de proyectos que tengan menos de doce meses y que hayan logrado hitos significativos demostrables en su primer año.



2.

Definición de *Top Seed*: empresas candidatas a la aceleración

- DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES
- CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS
- ALGORITMO TOP SEEDS

DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES

Los gestores de alto potencial de la aceleradora, considerados *top seeds*, cumplen los siguientes requisitos:

FASE II. Gestores con “track record” objetivo probado:

- ▶ Conocimiento detallado de las dinámicas del sector.
- ▶ Equipo de gestión equilibrado y complementario.
- ▶ Capacidad para escalar el proyecto a mercados internacionales.
- ▶ Gestores con ambición para crecer, habilidades directivas y que encaje en la filosofía Top Seeds.
- ▶ Modelos de negocio probados con éxito en la cuenta de resultados.



2.

Definición de *Top Seed*: empresas candidatas a la aceleración

- DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES
- **CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS**
- ALGORITMO TOP SEEDS

CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS

Los **Ventures** de alto potencial de la aceleradora cumplen con los siguientes requisitos establecidos por el jurado experto en selección de proyectos de internet:

- ▶ Sectores atractivos consensuados con los principales *players* de Capital semilla *Smart money*: por ejemplo: e-commerce, nuevas tecnologías, movilidad, etc.
- ▶ Escalables.
- ▶ Mercados en crecimiento.
- ▶ Poco intensivos en capital.
- ▶ Exits claros y definidos.
- ▶ Reconocimiento especial a emprendimientos sociales y de sostenibilidad.





2.

Definición de *Top Seed*:
empresas candidatas a la aceleración

- DESCRIPCIÓN DE LOS GESTORES
- CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS
- **ALGORITMO TOP SEEDS**

ALGORITMO TOP SEEDS



3.



Proceso de aceleración



3.

Proceso de aceleración

FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN

- ▶ Metodología vertical de mentorización, un mentor de cada área funcional para cada proyecto.
- ▶ Un mentor global para cada proyecto que cohesione la mentorización, identifique puntos débiles y fuertes, y sirva de interfaz facilitador con la aceleradora.
- ▶ Sistema de asesoramiento pull de mentorización. Ecosistema construido en beneficio del desarrollo de los emprendimientos “seed flow”. Benchmark: Y combinator.
- ▶ Establecimiento de *Balance Score Card* por los mentores de cada área funcional: seguimiento de “KPIs” para guiar al emprendedor en la ejecución.

- **FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN**
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II
- KEY SUCCESS FACTORS

- ▶ Plan de adquisición de clientes para los primeros 6 meses.
- ▶ Plan de escalabilidad para los primeros 18 meses.
- ▶ Seminarios de mejores prácticas para emprendedores basadas en hechos reales





3.

Proceso de aceleración

MENTOR PROGRAM



- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- **MENTOR PROGRAM**
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II
- KEY SUCCESS FACTORS

- Expertise de élite probado en cada área funcional.
- Feedback en todas las áreas de la empresa:
 - Legal
 - Financiera
 - Estrategia
 - Marketing y Ventas
 - Alianzas
 - Tecnología
- Implicación en financiación “pre-seed fund”.
- Establecimiento de KPI.
- Plan de adquisición de clientes.



3.

Proceso de aceleración

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- **REQUISITOS PARA MENTORIZAR**
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II
- KEY SUCCESS FACTORS

REQUISITOS PARA MENTORIZAR

Los mentores top deben cumplir con al menos uno de los siguientes requisitos:

- ▶ Directivos con un *track record* exitoso, en los últimos 10 años, en diferentes sectores y funciones verticales.
- ▶ Inversores con *track record* en startups.
- ▶ Mentores especializados en desarrollo de startups: 10 años de experiencia.
- ▶ Emprendedores *top* que quieran compartir sus experiencias de éxito y replicarla en otros modelos.



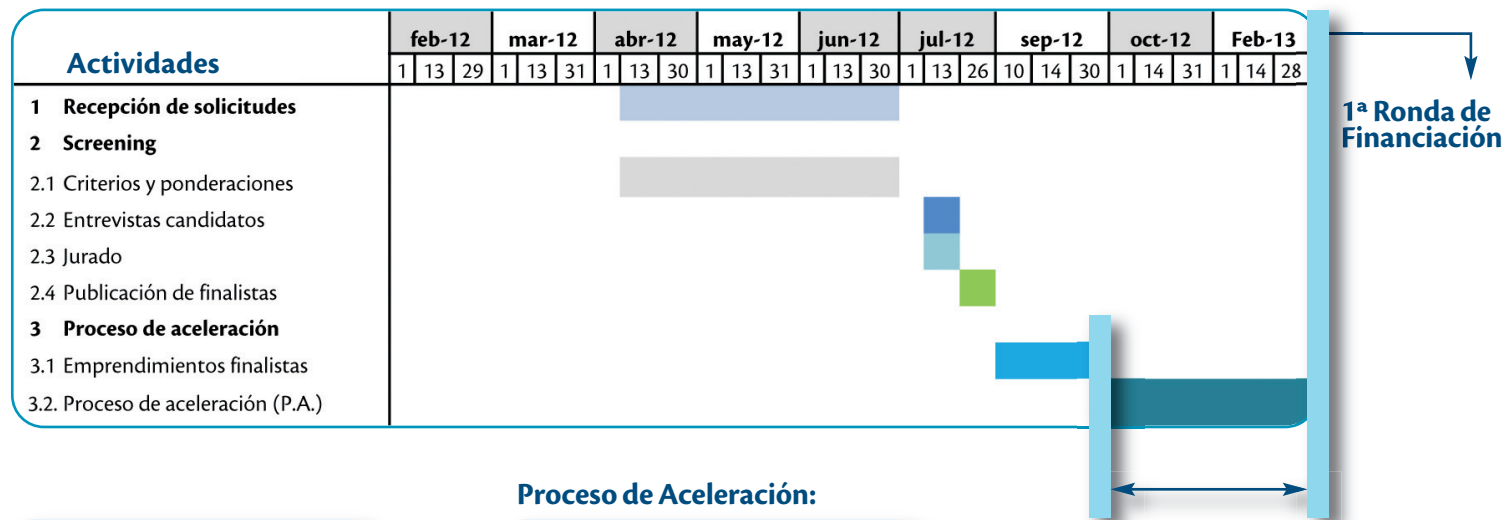


3.

Proceso de aceleración

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- **PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING**
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II
- KEY SUCCESS FACTORS

PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING FASE I.



MENTOR VERTICAL

- ▶ Diagnóstico inicial
- ▶ Feedback
- ▶ Establecimiento de KPIs
- ▶ Feedback



PROCESO DE ACELERACIÓN:

- ▶ Plan de adquisición de clientes
- ▶ Plan de escalabilidad
- ▶ Contrato de garantía legal
- ▶ Diagnóstico horizontal con mentores para identificar needs and gaps del equipo



DEPARTAMENTO DE ALIANZAS (OPCIONAL)

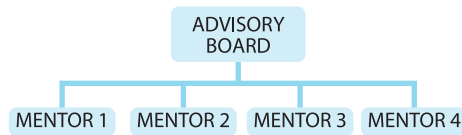


3.

Proceso de aceleración

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- **PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING**
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II
- KEY SUCCESS FACTORS

PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING FASE II.



- ▶ Integrado por mentores iniciales o complementarios que se escogen en función de las prioridades estratégicas del proyecto en los próximos 12 meses.
- ▶ Aplica un sistema pull de asesoramiento a emprendimientos con reuniones formales bimestrales.
- ▶ Facilitador de acceso a conocimiento y recursos.



DEPARTAMENTO DE ALIANZAS

Órgano consultivo permanente para emprendimientos en ronda *seed fund*:

- ▶ Internacionalizar los emprendimientos
- ▶ Desarrollar áreas estratégicas de los emprendimientos.
- ▶ Vinculación con proveedores estratégicos, distribuidores, partners tecnológicos.
- ▶ Promover la adquisición de nuevos clientes TOP.



3.

Proceso de aceleración

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- **PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II**
- KEY SUCCESS FACTORS

PROCESO DE ACELERACIÓN: **FASE I.** ¿CÓMO APORTA VALOR LA ACELERACIÓN EN TÉRMINOS DE PROCESOS?

- ▶ Los emprendimientos finalistas tendrán, por un mes, un mentor general que guiará en la elaboración del cuaderno de venta –Business Plan–. Fase eliminatoria.
- ▶ Los emprendimientos ganadores pasarán al proceso de aceleración que consistirá en:

DIAGNÓSTICO INICIAL:

- Durante los primeros quince días del proceso de aceleración, el mentor de cada área evaluará el área funcional de los Business Plans y diagnosticará el área funcional objeto de estudio, estableciendo KPI para ejecución.
- Posteriormente, el mentor de cada área funcional participará en un workshop con el

emprendedor para dar feedback sobre “mejores prácticas” para el proyecto.

DURANTE LAS SIGUIENTES DIECIOCHO SEMANAS –CUATRO MESES Y MEDIO– QUE DURE EL PROCESO DE ACELERACIÓN, EL PROCESO SERÁ EL SIGUIENTE:

- El mentor participará en una audio conferencia o reunión presencial con el emprendedor, con una duración máxima de dos horas, con carácter mensual, para analizar la implantación de la estrategia y sus desviaciones teniendo como base de referencia el *Balance Score Card* establecido con los KPI.
- ▶ Adicionalmente, se implementará el Departamento de Alianzas si el emprendimiento lo solicita.



3.

Proceso de aceleración

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- **PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I y FASE II**
- KEY SUCCESS FACTORS

PROCESO DE ACELERACIÓN: **FASE II.** ¿CÓMO APORTA VALOR LA ACELERACIÓN EN LA SEGUNDA FASE?

El proceso de aceleración en la segunda fase consiste en los siguientes pasos:

1. WORKSHOP INICIAL CON EL EQUIPO FUNDADOR DE LA ACELERADORA PARA ENTENDER EN DETALLE LOS OBJETIVOS DEL EMPRENDEDOR EN LA ACELERACIÓN.

2. EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS SE CONFIGURA EL ADVISORY BOARD.

▶ Creación de un **Advisory Board** que realizará con el equipo del emprendedor las siguientes acciones:

- SWOT analysis: Diagnóstico de cada área funcional de cara al potencial de escalabilidad.
- Establecer un plan a 12 meses con objetivos claramente especificados.
- Reuniones bimestrales de seguimiento.

- Esquema del **AB**: el CEO envía 10 días antes los principales retos y metas para los próximos 2 meses y en el **AB** se analizan barreras, drivers, contactos y ruta de trabajo. El **AB** NO estará disponible entre reuniones.

▶ Mandato al departamento de Alianzas y M&A: Durante el proceso de aceleración se podrá contar con el departamento de alianzas de la aceleradora.

▶ Los miembros del **AB** y el fondo de la aceleradora podrán ejecutar un call en términos de la última valoración oficial o en su defecto a un valor previo pactado antes de la siguiente ronda de financiación.



3.

Proceso de aceleración

KEY SUCCESS FACTORS

- ▶ Gestores *top* de Beta Gamma Sigma y de escuelas de negocio *top* e ingenierías de telecomunicaciones e informática.
- ▶ Selección rigurosa y sistemática de proyectos de alto potencial con jurado de alta cualificación.
- ▶ Optimización del *Business Plan* en todos sus áreas funcionales por mentores *top*.
- ▶ Impulsión de ejecución en los meses críticos de *startups* con departamentos de alianzas.
- ▶ Herramientas de control de emprendedor para monitorizar la implementación estratégica (*Balance Score Card*).

- FILOSOFÍA DE MENTORIZACIÓN
- MENTOR PROGRAM
- REQUISITOS PARA MENTORIZAR
- PROCESO DE ACELERACIÓN: TIMING
- PROCESO DE ACELERACIÓN: FASE I Y FASE II
- **KEY SUCCESS FACTORS**

- ▶ Mitigación del riesgo: creación opcional de un *Advisory Board post funding* con *board members* impulsores de la *startup* a través de contactos y conocimientos probados.



4.



Cualificación de la inversión
posterior a la aceleración



4.

Cualificación de la inversión posterior a la aceleración

SMART MONEY – “SEED-FUND”

Inversores cualificados para empresas *early stage*, en primera y segunda ronda de financiación, con *track record* probado en inversiones de gran relevancia en nuestro país:



- ▶ **Club selecto.** Un número limitado de inversores que aporten valor añadido. Grupo mixto formado por inversores con gran bagaje en inversiones de internet y *family office* con gran potencial. Idealmente 25 en total como máximo.
- ▶ Co-financiación posible entre inversores que impulsen el proyecto aportando sinergias con sus *capabilities*. El objetivo es

aprovechar las sinergias para impulsar proyectos *post-funding*.

- ▶ Inversores solventes que puedan acompañar a los emprendimientos con éxito en sucesivas rondas de financiación.
- ▶ Inversores top con conexiones internacionales.

5.

Beneficios TSL





5.

Beneficios TSL

- **BENEFICIOS: EMPRENDEDORES**
- BENEFICIOS: INVERSORES
- BENEFICIOS: MENTORES
- BENEFICIOS: PROVEEDORES

BENEFICIOS: EMPRENDEDORES

Beneficios recibidos por los emprendimientos acelerados en **FASE I:**

Financiación del proyecto en semilla

MICRO-CAPITAL DE LANZAMIENTO: 50K –“ACCELERATION PACKAGE”:

- ▶ **15.000 €**
DE CAPITAL INICIAL PARA FUNDACIÓN DE COMPAÑÍA
- ▶ **35.000 €**
EN SERVICIOS EN ESPECIE PARA EL PROCESO DE LANZAMIENTO

- Optimización del plan de negocio por un equipo de mentores de elite que acompaña en la ejecución los primeros 5 meses para ayudar a corregir errores.
- Asesoramiento en el *fund raising* con llegada garantizada a inversores cualificados asociados a **TOP SEEDS LAB.**

- Departamento de Alianzas estratégicas para acelerar el crecimiento de compañía.
- Espacio en oficinas en Madrid, servicios generales y salas de reuniones sin coste durante los cinco meses del proceso de aceleración.
- Servicios financieros, legales, hosting, etc.





5.

Beneficios TSL

- **BENEFICIOS: EMPRENDEDORES**
- BENEFICIOS: INVERSORES
- BENEFICIOS: MENTORES
- BENEFICIOS: PROVEEDORES

BENEFICIOS: EMPRENDEDORES

Beneficios recibidos por los emprendimientos acelerados en **FASE II:**

- ▶ Diagnóstico inicial global mediante análisis SWOT de todas las áreas funcionales
- ▶ *Advisory Board* ad hoc elegido en función de los retos del emprendimiento en los próximos 12 meses y cubriendo los puntos débiles en función de los objetivos planteados.
- ▶ Departamento de Alianzas para optimizar las relaciones con distribuidores, posibles partners, clientes top, etc...
- ▶ Asesoramiento en el *fund raising* con llegada garantizada a inversores cualificados asociados a **TOP SEEDS LAB.**





5.

Beneficios TSL

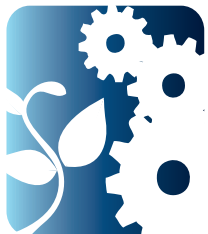
BENEFICIOS: INVERSORES

- ▶ Riguroso proceso de *screening* de proyectos por jurado cualificado de **TOP SEEDS LAB.**
- ▶ Proyectos de alto potencial gestionados por emprendedores con *track record* demostrado objetivamente a través del preacuerdo con la asociación de excelencia académica **Beta Gamma Sigma.**
- ▶ Plan de negocio verificado y enriquecido por profesionales expertos en cada área funcional.
- ▶ Acceso al proceso de financiación de primera y a segunda ronda de inversión de forma

- BENEFICIOS: EMPRENDEDORES
- **BENEFICIOS: INVERSORES**
- BENEFICIOS: MENTORES
- BENEFICIOS: PROVEEDORES

homogénea y transparente para todos nuestros asociados.

- Prorrata en caso de sobredemanda.
- Co-financiación de smart money.
- Valoración pública inicial.
- ▶ Garantía y protección legal standard a la llegada a la primera ronda por pacto de socios con la aceleradora ya firmado.
- ▶ Opción de creación de *Advisory Board* y Departamento de Alianzas post primera ronda.



5.

Beneficios TSL

- BENEFICIOS: EMPRENDEDORES
- BENEFICIOS: INVERSORES
- **BENEFICIOS: MENTORES**
- BENEFICIOS: PROVEEDORES

BENEFICIOS: MENTORES

- ▶ Visibilidad y networking entre profesionales muy destacados en sus áreas de expertise.
- ▶ Acceso a élite emprendedora.
- ▶ Acceso en cofinanciación al fondo *pre-seed fund* y a prorrata con otros mentores/fundadores, con un máximo de 15% de los derechos económicos del fondo.
- ▶ Acceso a primera ronda de financiación como descuento en la valoración del 25%.
- ▶ Porcentaje en beneficios de plusvalía de fondo *seed fund* sin desembolso de capital: 1%





5.

Beneficios TSL

- BENEFICIOS: EMPRENDEDORES
- BENEFICIOS: INVERSORES
- BENEFICIOS: MENTORES
- **BENEFICIOS: PROVEEDORES**

BENEFICIOS: PROVEEDORES

- ▶ Visibilidad
- ▶ Imagen de marca
- ▶ Adquisición de nuevos clientes
- ▶ Visibilidad en los planes de negocio en los *Investor's day*
- ▶ Networking con mentores e inversores en el **TSL** day.



6.

Mentores





6.

Mentores



► DESARROLLO DE NEGOCIO

Carlos de Torres Gimeno

20 años de experiencia en área ventas.
Country Manager Microsoft Advertising,
Microsoft.

<http://www.linkedin.com/pub/carlos-de-torres-gimeno/8/656/343>

► FACILITADOR GLOBAL

Ignacio Macías

16 años en consultoría estratégica.
Presidente Psyma Ibérica.

<http://es.linkedin.com/pub/ignacio-macias/1/15b/344>

► FINANZAS

Juan de Dios Pérez Romero

20 años de experiencia en área financiera.
Director General y Fundador de
JP Tax and Management Control®.

<http://es.linkedin.com/pub/juan-de-dios-perez-romero/46/b77/8a8>

► ARQUITECTURA TECNOLÓGICA

ISDI

► ESTRATEGIA Y EJECUCIÓN

ISDI

► USABILIDAD Y CONVERSIÓN

ISDI

Acuerdo general con el ISDI para identificación de mentores en función de las características de los ganadores

7.

Fundadores





7.

Fundadores



▶ **Ignacio Macías**
Presidente de BGS Spain Alumni Chapter.
CEO Pysma Ibérica.
<http://es.linkedin.com/pub/ignacio-macias/1/15b/344>



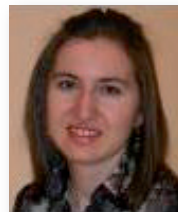
▶ **Juan de Dios Pérez Romero**
20 años de experiencia en área financiera.
Director/Fundador de JPTax & Management Control®.
<http://es.linkedin.com/pub/juan-de-dios-perez-romero/46/b77/8a8>



▶ **Jorge Andrés**
Corporate & Business Developer.
CEO Atlantis Company.
<http://es.linkedin.com/pub/jorge-andrés/1b/377/3a1>




▶ **Ignacio Gil**
Miembro de de BGS Spain Alumni Chapter.
Manager de Proyectos Internacionales.
<http://es.linkedin.com/in/ignaciogil>



▶ **Elisa Villar Rubio**
Vicepresidente de BGS Spain Alumni Chapter.
Consultora senior de transacciones y auditora en PwC.
<http://es.linkedin.com/pub/elisa-villar-rubio/1b/229/841/en7>



▶ **Isabel Córdova Samaniego**
Miembro de BGS Spain Alumni Chapter.
Consultora y Asesora legal.
<http://es.linkedin.com/in/isabelcordova>



“Muchas personas tienen ideas, pero pocas deciden hacer algo al respecto hoy. No mañana. No la próxima semana. Hoy. El verdadero emprendedor no es un soñador, es un hacedor”

– Nolan Bushnell



www.topseedslab.com



We believe in people