

ROAD TO BARCELONA

Join the startup hub@Barcelona

- 1a Edición Uruguay-

CATALONIA TRADE & INVESTMENT tiene el placer de anunciar la apertura de las inscripciones a la 1ª convocatoria del programa **ROAD TO BARCELONA**

Ofrecemos un programa en Barcelona con una duración de 6 meses para 1 *startup* seleccionada que trabajará estrechamente con nuestro equipo de *startups* de ACCIÓ para prepararse a acceder al mercado europeo.

Te invitamos a inscribirte y unirte a la comunidad del *hub* de *startups* de Barcelona.

La fecha límite para inscribirse finaliza el 30 de Setiembre de 2019.

1. Barcelona, uno de los ecosistemas más dinámicos de Europa para las startups

Barcelona es uno de los ecosistemas más dinámicos de Europa para las *startups*, especialmente en el campo de las nuevas tecnologías (*internet, mobile, software & services, e-commerce, big data* y *turismo*), gracias a múltiples factores que han ayudado a generar en la ciudad más de 1300 *startups* con ambición y visión global.

Las *startup* en Catalunya emplean 13800 personas. Barcelona es la quinta región en Europa en términos de *startups* de acuerdo con varios rankings de renombre internacional como el EU-Startups y el Startup Heatmap Europe, entre otros. EU-Startups coloca Barcelona solo por detrás de Londres, París, Berlín y Ámsterdam. Barcelona se ha convertido en un claro referente en la creación de nuevas empresas, especialmente aquellas con una base tecnológica.

2. Descripción del programa

- **Período:** del 7 de enero de 2020 al 30 de junio de 2020 (3+3 meses).
- **fases:** 3 meses de validación de mercado (programa básico)+ 3 meses de seguimiento (programa opcional).
- **Ubicación:** Barcelona. Pier01 Startup Hub Space.
- **Participantes:** 1 startup uruguaya.
- **Apoyo de gastos:** ----- y espacio de trabajo en Barcelona.
- **Sectores objetivo:** **Industria 4.0** (big data, IA, VR & AR, robótica, impresión 3D, IoT, ciberseguridad, cloud...)/ **Ciencias de la salud** (tecnología de la salud, biotecnología y farmacia, tecnología médica...)/ **Mobile y software**.
- **Acompañamiento:**
 - Área de trabajo gratuita en nuestro espacio en el *hub* de *startups* **Pier01**.
 - Introducción al **ecosistema de startups** en Barcelona.
 - Programa de **asesoramiento** hecho a medida validando tu mercado y modelo de negocio.
 - Participación en eventos de *networking*.
 - Acceso al evento 4YFN y participación en una sesión de pitching .
 - Participación en el Brokerage evento del MWC



3. Programación

<p>Promoción & Aplicación / Selección (Uruguay)</p>	<p>2019</p>	<p>Julio 27 - 31</p>	<p>- Promoción del programa</p>	
		<p>Julio 27</p>	<p>- Apertura de convocatoria</p>	
		<p>Agosto 12</p>	<p>- Sesión informativa</p>	
		<p>Setiembre 30</p>	<p>- Cierre de convocatoria</p>	
		<p>Set 30 - Oct 15</p>	<p>- Proceso de selección: 1ª Ronda</p>	
		<p>Octubre 16</p>	<p>- Anuncio del resultado</p>	
		<p>Octubre 17 - 25</p>	<p>- Proceso de selección: 2ª Entrevista</p>	
		<p>Octubre 30</p>	<p>- Anuncio del resultado final</p>	
<p>Preparación (Uruguay)</p>		<p>Octubre - Diciembre</p>	<p>- Coordinación con la startup seleccionada - Road 2BCN Bootcamp day</p>	
<p>“Road To Barcelona”</p>	<p>1ª Fase: Validación (3 meses)</p>	<p>2020</p>	<p>Enero</p>	<p>- Bienvenida - Coaching sobre Cataluña y la cultura de negocios europea en temas específicos (patentes, regulación contable e impositiva, etc). - Preparación y evaluación a medida - Mentoreo personalizado - Mesa de ayuda (establecimiento, vivienda, etc)</p>
			<p>Febrero</p>	<p>- 1:1 reuniones con los stakeholders - Pitching training - Acceso a las sesiones regulares de networking en el Pier01 (talleres, eventos tecnológicos, almuerzos de negocios...) - Sesión de Pitching en 4YFN* - Brokerage Event en MWC - MWC networking party en Pier01</p>
			<p>Marzo</p>	<p>- Validación de mercado, en cooperación con empresas de Barcelona</p>
	<p>Evaluación (3-6 meses)</p>			<p><i>Después de la 1a fase, el equipo de Acció proporcionará apoyo con una 2ª fase en caso que la startup desee establecerse en Barcelona o Cataluña para iniciar su operación comercial en Europa.</i></p>
<p>2ª Fase: Seguimiento (3 meses)</p>	<p>2020</p>	<p>4º mes</p>	<p>- Apoyo con el establecimiento y reuniones de seguimiento <i>Si la empresa decide establecer negocio en Barcelona recibirán apoyo adicional del equipo de Acció.</i></p>	
		<p>5º mes</p>		
		<p>6º mes</p>		

Observaciones: *4YFN celebrará su séptima edición durante la exposición más grande del mundo para la industria del móvil, MWC Barcelona, apoyando a nuevas empresas e inversores para conectarse y lanzar negocios conjuntamente. Tendrá lugar del 24 al 26 de febrero.

4. Contacto

Catalonia Trade & Investment

Echeverria 1515, 13b, Buenos Aires

Horacio Babini – Director

hbabini@catalonia.com

Tel: (+54) 1148961577

Eva Gil Carrasco – Consultora

egil@catalonia.com

Tel: (+54) 1148961577

Información adicional

A. Elegibilidad

- Empresas con un CUIT establecido en Uruguay.
- Una empresa de nueva creación con un producto listo para vender y con menos de 10 años como fecha de constitución.
- Una empresa escalable con un alto potencial de crecimiento.
- Fundada por emprendedores ambiciosos y muy comprometidos con el crecimiento.
- Altamente innovadora o tecnológica.
- Centrada en el mercado global.
- Debe tratarse de una empresa con número de identificación tributaria. (Las propuestas de personas autónomas no se tomarán en cuenta.)
- No debería tratarse de una consultora o software factory. No debería tratarse tampoco de solo una web/landing page sin ninguna actividad.

B. Criterios de selección

- **20%-Potencial de la empresa:** se valorará el número clientes actuales, el número de clientes potenciales, si dispone de un plan de crecimiento definido.
- **30%-Equipo emprendedor:** formato, como mínimo, de dos personas (socios o no) dedicados a tiempo completo. Se valorará el número de personas implicadas en el proyecto, nivel de dedicación, complementariedad de perfiles y socios promotores.
- **25%-Modelo de negocio innovador:** Se valorará el nivel de innovación, la novedad y originalidad del



producto, servicio o aplicación al mercado y las posibilidades de desarrollo futuro. Se valorará también el proceso interno y externo de la organización.

- **10%-Acceso al mercado:** se valorará el volumen de facturación del último ejercicio cerrado o, si hace falta, del registrado a finales del segundo trimestre 2018 y los incrementos de facturación registrados los últimos cinco meses desde la presentación de la solicitud.
- **15%-Internacionalización:** se valorará la escalabilidad internacional de la empresa, el hecho que ya esté exportando y que tenga un mercado de destino muy identificado o con la voluntad inminente de hacerlo.