



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
LA/2019/412-746

MANUAL METODOLÓGICO DE EMPRENDE ROCKET
“Implementación para la Incubación de Startups”.

MCP44: FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE COMUNICACIÓN E INNOVACIÓN
TECNOLÓGICA DE SENPRENDE EN GENERAL Y EMPRENDE ROCKET EN PARTICULAR

Septiembre de 2024

María Teresa Morazán

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM  **involas**



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

MANUAL METODOLÓGICO DE

Emprende **ROCKET**

“Implementación para la Incubación de Startups”

Última actualización: 20 de septiembre 2024

SOBRE SENPRENDE

El Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios funge como una institución responsable de rectorar las políticas públicas y brindar servicios de formalización, asistencia técnica, asistencia financiera y oportunidades de mercado para los emprendedores a nivel nacional.

Misión

Servir al hondureño para que cree y desarrolle empresas innovadoras y sostenibles, con un enfoque participativo, inclusivo, asociativo, solidario y productivo, que genere empleo, vida digna y desarrollo local, coherente con la visión de una Honduras socialista y democrática.

Visión

Refundar el Sector Social de la Economía (SSE) y la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de Honduras mediante el diseño de una estructura empresarial solidaria y democrática, que impulse un desarrollo local y nacional equitativo que genere bienestar, empleo y riqueza.

Con la iniciativa de la nueva dirección de SENPRENDE y el apoyo de la presidenta Iris Xiomara Castro, se crea la unidad de "**Ciencia, Tecnología e Innovación**" (CTI), esta unidad se erige como el motor que impulsará la creación de emprendimientos tecnológicos, fomentando la innovación como un catalizador para el progreso. Conectando emprendedores, inversores y empresas consolidadas, esta unidad forma un ecosistema dinámico donde las ideas convergen en acciones tangibles. Más allá de la generación de empresas, la CTI busca potenciar la economía, generar empleo y mejorar la calidad de vida a través de la investigación tecnológica y soluciones sociales. En definitiva, la CTI es la fuerza que ilumina el camino hacia un futuro prometedor y lleno de oportunidades para Honduras.

Objetivos de Ciencia, Tecnología e Innovación:

1. Brindar apoyo y orientación a emprendedores en todas las etapas de creación y consolidación de sus startups tecnológicas, facilitando su desarrollo exitoso en el mercado.
2. Destinar recursos y financiamiento a proyectos con mayor potencial, impulsando su crecimiento y expansión para alcanzar su máximo impacto.
3. Facilitar conexiones y alianzas estratégicas entre emprendedores, inversionistas y empresas consolidadas, enriqueciendo las oportunidades y la red de contactos.
4. Estimular la investigación y desarrollo tecnológico, cultivando la creación de productos y servicios disruptivos que transformen industrias y solucionen desafíos.

5. Contribuir al robustecimiento del sector tecnológico y las MiPyMEs, generando empleo y promoviendo el crecimiento económico a través de la innovación y el emprendimiento.
6. Impulsar la adopción de tecnologías en el Sector Social de la Economía (SSE), mejorando la calidad de vida y abordando problemáticas sociales con soluciones tecnológicas.

Ciencia, Tecnología e Innovación en apoyo a la MIPYMEs y al SSE

Al ofrecer un enfoque estratégico y colaborativo, la CTI se convierte en un puente hacia la innovación, la competitividad y el crecimiento, esta unidad impulsa la transformación tecnológica y socioeconómica, generando un impacto positivo tanto en las MiPyMEs como en el SSE por medio de:

- 1. Adopción de Tecnologías:** La CTI promoverá la adopción de tecnologías en el SSE, mejorando la calidad de vida de las comunidades y abordando desafíos sociales mediante soluciones innovadoras.
- 2. Conexiones y Colaboraciones:** Facilitará la creación de alianzas estratégicas entre las MiPyMEs, el SSE y otros actores relevantes, enriqueciendo su red de contactos y ampliando oportunidades de crecimiento y aprendizaje.
- 3. Creación de Empleo y Desarrollo Equitativo:** Al fortalecer a las MiPyMEs y al SSE, la CTI contribuirá a la generación de empleo y a un desarrollo local y nacional más equitativo, impulsando el bienestar económico y social en comunidades.
- 4. Dinamismo Económico:** Al impulsar la innovación y el crecimiento de las MiPyMEs y del SSE, la CTI jugará un rol fundamental en la generación de un entorno económico dinámico y resiliente, propiciando un impacto positivo en la prosperidad general del país.
- 5. Innovación y Desarrollo:** Estimulará la cultura de la innovación en las MiPyMEs y el SSE, promoviendo la investigación y el desarrollo tecnológico para la creación de productos y servicios disruptivos que transformen industrias y aborden problemáticas sociales.
- 6. Internacionalización:** La CTI fomentará la expansión de las MiPyMEs y del SSE a nivel internacional, facilitando su acceso a mercados globales y promoviendo la proyección de la economía hondureña en el ámbito internacional.

En conjunto, estos enfoques consolidan a la CTI como un motor de cambio, potenciando el crecimiento, la innovación y la sostenibilidad tanto en las MiPyMEs como en el SSE, contribuyendo al desarrollo integral de Honduras.

CONTENIDO

SOBRE ESTE MANUAL	5
GLOSARIO	7
SOBRE LAS STARTUPS	8
SOBRE LAS INCUBADORAS	10
SOBRE EMPRENDE ROCKET	14
SERVICIOS INTEGRALES DE APOYO POR EMPRENDE ROCKET	19
EJES TEMÁTICOS	22
PROCESOS DE IMPLEMENTACIÓN DE EMPRENDE ROCKET	25
PROCESO 1 - LANZAMIENTO DE LA CAMPAÑA, PROMOCIÓN E INSCRIPCIÓN	28
<i>Convocatoria de Mentores Voluntarios</i>	<i>33</i>
PROCESO 2 - SELECCIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPANTES	35
PROCESO 3 - DIAGNÓSTICO	39
PROCESO 4 – PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRENDE ROCKET	40
<i>FASE PRE-INCUBACIÓN.....</i>	<i>42</i>
<i>FASE INCUBACIÓN</i>	<i>44</i>
<i>FASE ACELERACIÓN</i>	<i>47</i>
PROCESO 5 - MONITOREO Y EVALUACIÓN	50
ANEXOS.....	52
FUENTE BIBLIOGRÁFICA	55

SOBRE ESTE MANUAL

¿Qué es este manual? Este manual es una guía integral diseñada para el desarrollo y ejecución exitosa de Emprende

Rocket, una metodología orientada al impulso y crecimiento de startups y emprendimientos innovadores que surgió en el Servicio Nacional de Emprendedores y Pequeños Negocios (SENPRENDE) de Honduras. Aquí encontrarás una descripción detallada de los conceptos clave, fases, procesos y herramientas fundamentales que conforman Emprende Rocket. **¿Qué no es este**

manual? Este manual no pretende ser una receta inflexible ni un reemplazo de la creatividad y adaptabilidad requerida en el mundo empresarial. No aborda todos los matices únicos de cada situación, sino que proporciona una estructura y enfoque general para el desarrollo de emprendimientos exitosos. No es un manual meramente teórico, sino que se basa en la aplicación práctica de principios y estrategias respaldadas por la experiencia y el conocimiento del entorno empresarial.

En conclusión

Este manual busca proporcionar una base sólida de conocimiento y estrategias para emprendedores, equipos de startups y mentores. Está diseñado para ser un recurso inspirador y educativo que motive la innovación, el crecimiento y la resolución de desafíos.

¿Por qué nace este manual?

Este manual surge de la necesidad de brindar una metodología probada y efectiva para guiar a emprendedores a través de las diversas etapas del desarrollo de sus startups. Emprende Rocket reconoce la complejidad del entorno empresarial en Honduras y proporciona un enfoque estructurado para superar obstáculos y alcanzar el éxito.

¿Qué busca?

El objetivo principal de este manual es equipar a técnicos que brindan asistencia técnica a emprendedores y equipos de startups con el conocimiento y herramientas necesarias para convertir ideas en emprendimientos sólidos y escalables. Busca establecer un camino claro y eficiente hacia el crecimiento y el logro de resultados tangibles.

¿A quién está dirigido?

Este manual está dirigido a a técnicos que brindan asistencia técnica a emprendedores, equipos de startups, mentores y cualquier persona interesada en desarrollar emprendimientos

innovadores de manera efectiva. Es relevante tanto para aquellos que están en las etapas iniciales de su viaje emprendedor como para quienes buscan mejorar y optimizar sus procesos en etapas más avanzadas.

GLOSARIO

1. **Emprendimiento:** La acción de crear y desarrollar un nuevo negocio o proyecto.
2. **Startup:** Una empresa nueva y generalmente pequeña que busca ofrecer un producto o servicio innovador.
3. **MVP (Producto Mínimo Viable):** Una versión básica del producto que permite probar la idea con los clientes.
4. **Modelo de Negocio:** La estrategia que explica cómo una empresa ganará dinero y entregará valor a sus clientes.
5. **Inversión:** El dinero proporcionado por inversores para respaldar el crecimiento de una startup.
6. **Expansión:** La estrategia de crecimiento de la startup, que puede incluir la entrada en nuevos mercados o la adquisición de nuevos clientes.
7. **Propuesta de Valor:** La razón por la cual los clientes deberían elegir el producto o servicio de una startup.
8. **Networking:** La construcción de relaciones y conexiones en la industria para obtener apoyo y recursos.
9. **Estrategia de Marketing:** El plan para promocionar y vender el producto o servicio de la startup.
10. **Plan de Negocios:** Un documento que describe la visión, estrategia y objetivos de una startup.
11. **Innovación:** La introducción de ideas, productos o procesos nuevos o mejorados en el mercado.
12. **Gestión de Riesgos:** La identificación y manejo de posibles obstáculos que podrían afectar el éxito de la startup.
13. **Financiamiento:** Las fuentes de dinero utilizadas para financiar las operaciones y el crecimiento de la startup.
14. **Clientes:** Las personas o empresas que utilizan o compran el producto o servicio de la startup.
15. **Equipo:** El grupo de personas que trabajan juntas para llevar a cabo la visión de la startup.
16. **Escala:** El proceso de crecimiento y expansión de la startup para atender a una audiencia más amplia.
17. **Éxito:** El logro de los objetivos y metas establecidos por la startup.
18. **Beneficio:** La ganancia o utilidad financiera que obtiene la startup después de cubrir sus costos.
19. **Pitch:** Discurso breve y persuasivo para vender un producto/servicio o promocionar un proyecto/emprendimiento.

SOBRE LAS STARTUPS

Es fundamental sentar las bases con una comprensión clara de lo que son las startups y los elementos clave que las definen. En esta sección introductoria, exploramos los conceptos fundamentales y las características distintivas de las startups en el contexto empresarial actual.

¿Qué es una Startup?

Una startup es una empresa emergente que se caracteriza por buscar soluciones innovadoras para problemas específicos en el mercado. Está enfocada en la escalabilidad y el crecimiento rápido, a menudo requiere financiamiento externo para desarrollar productos o servicios disruptivos, y busca generar un impacto significativo en su industria.

¿Qué no es una startup?

Una startup no es un negocio establecido con enfoque en la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo, como una pequeña o mediana empresa (MiPyME). Tampoco es simplemente una idea o proyecto teórico, ni se limita a la creación de productos o servicios convencionales. Una startup tampoco es exclusivamente una inversión financiera pasiva, ya que implica un compromiso activo con la innovación y el crecimiento acelerado.

Características y Objetivos de una Startup

Las características esenciales que definen a una startup son un conjunto de rasgos distintivos que marcan su naturaleza única en el mundo empresarial. Estas cualidades fundamentales incluyen:

- La búsqueda constante de innovación.
- La ambición de un crecimiento rápido y sostenible.
- La valiente aceptación de la incertidumbre en mercados no convencionales.
- La usual necesidad de buscar financiamiento externo para materializar sus visiones audaces.

Las startups buscan

- Resolver necesidades no cubiertas.
- Crear productos disruptivos.
- Crecer rápidamente.
- Generar ingresos a largo plazo.
- Atraer inversores.
- Forjar relaciones con clientes.
- Construir equipos comprometidos.
- Establecer marcas confiables.
- Adaptarse a cambios.
- Impactar positivamente social o ambientalmente.

Modelos de Negocios para Startups Los modelos de negocios para startups desempeñan un papel crucial en la definición del enfoque y la estructura de una empresa emergente, aquí se detallan los principales modelos de negocios y su aplicación en el contexto actual:

- 1. B2C – Comercio De Empresa A Consumidor:** este modelo se aplica al asesorar y respaldar startups que buscan llegar directamente a los consumidores finales con sus productos y servicios innovadores. Desde la venta en línea de artículos de consumo hasta la oferta de soluciones creativas para las necesidades cotidianas, este enfoque es esencial para comprender la dinámica de mercado y el rápido proceso de toma de decisiones de los consumidores.
- 2. B2B – Comercio de Empresa a Empresa:** Este modelo es especialmente relevante en la colaboración con startups que están dirigidas a atender las necesidades de otras empresas. Ofrecen orientación para el desarrollo de relaciones comerciales sólidas, teniendo en cuenta los ciclos de ventas más largos y el valor de los pedidos. La generación de soluciones empresariales innovadoras y la creación de valor compartido son esenciales en esta área.
- 3. C2B – Comercio de Consumidor a Empresa:** A través de su experiencia y conocimiento, los emprendedores individuales para ofrecer sus servicios y soluciones a las empresas. La creación de plataformas que permitan a los consumidores presentar sus propuestas y habilidades únicas puede ser un enfoque eficaz, donde las startups pueden aprovechar los servicios de marketing de afiliación para generar ingresos y valor.
- 4. C2C – Comercio de Consumidor a Consumidor:** Si bien este modelo ha sido popularizado por plataformas en línea establecidas, como eBay y Craigslist, fomentar la confianza, la seguridad en las transacciones y la creación de un mercado en línea sólido son prioridades clave.

Contribución de las Startups a la Economía Las startups ejercen un impacto vital en la economía al liderar la innovación con tecnologías disruptivas y soluciones novedosas, generando empleos sostenibles en áreas especializadas. Su actividad atrae inversiones y estimula el crecimiento económico, además de abordar desafíos globales mediante productos y servicios innovadores. A través de colaboraciones estratégicas, fomentan sinergias y transfieren conocimientos, mientras inspiran una cultura emprendedora valiente. También contribuyen al desarrollo de talento al ofrecer capacitación y aprendizaje, forjando un ciclo de crecimiento constante en la fuerza laboral. En resumen, las startups impulsan

un cambio positivo y un crecimiento sostenible, redefiniendo la economía con su innovación y enfoque audaz.

SOBRE LAS INCUBADORAS

Una vez que hemos establecido una base sólida en la comprensión de las startups, es importante considerar cómo las incubadoras desempeñan un papel crucial en su desarrollo y crecimiento. En esta sección, exploramos el papel de las incubadoras como entidades de apoyo y cómo contribuyen al éxito de las startups.

¿Qué es una Incubadora?

Una incubadora es un entorno diseñado para nutrir y apoyar el crecimiento de startups y emprendimientos en sus etapas tempranas. Estas organizaciones ofrecen recursos, orientación y conexiones valiosas para ayudar a las empresas emergentes a desarrollar sus ideas y convertirlas en empresas exitosas. A través de programas de incubación, proporcionan espacios de trabajo compartidos, mentoría experta, acceso a financiamiento, oportunidades de networking y asesoramiento estratégico. El objetivo es acelerar el proceso de crecimiento y aumentar las posibilidades de éxito de las startups, brindándoles un ambiente propicio para la innovación y el aprendizaje continuo.

¿Qué no es una Incubadora?

Una incubadora no es una fuente exclusiva de financiamiento ni un espacio de trabajo tradicional. A diferencia de una entidad financiera, una incubadora no solo se enfoca en proporcionar capital, sino que también ofrece orientación estratégica y recursos diversos para el desarrollo integral de una startup. A su vez, a diferencia de un espacio de trabajo tradicional, una incubadora va más allá al brindar un ecosistema completo de apoyo, que incluye mentoría, capacitación, acceso a una red de contactos valiosa y un entorno colaborativo que fomenta la innovación y el crecimiento acelerado.

Características Clave de una Incubadora

Las incubadoras empresariales son esenciales para el desarrollo de startups, ofreciendo:

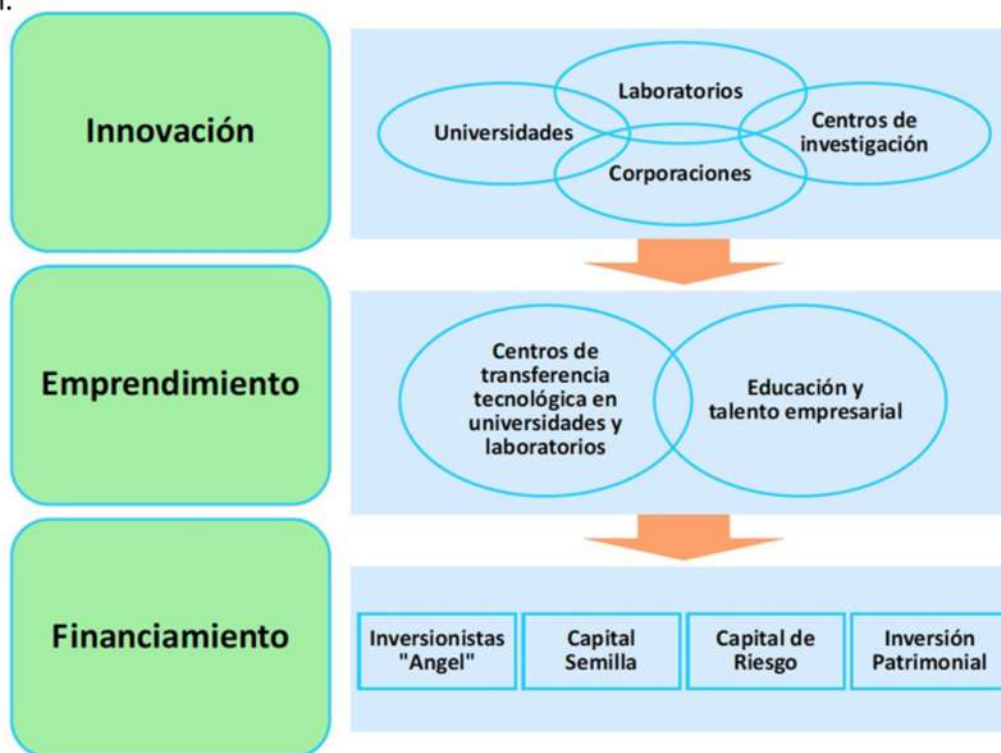
- Mentoría experta.
- Recursos compartidos.
- Redes de contacto.
- Formación.
- Acceso a financiamiento.
- Acompañamiento a largo plazo.
- Validación en el mercado.
- Entorno de innovación y flexibilidad.

Estas características promueven la innovación, el crecimiento y la creación de valor en el ecosistema emprendedor.

El Ecosistema Emprendedor y el Papel Integral de las Incubadoras

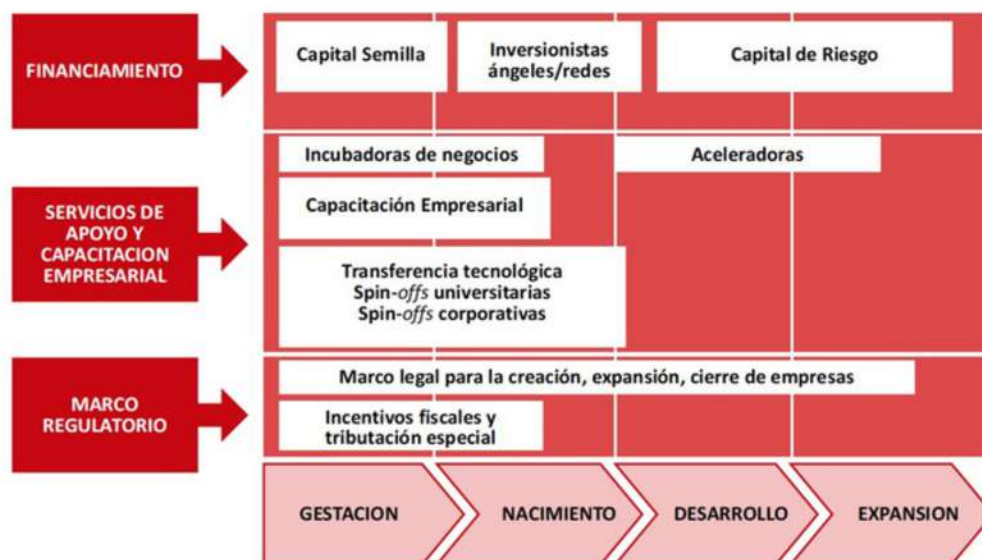
Las incubadoras de empresas desempeñan un rol vital dentro del Ecosistema Emprendedor, actuando como catalizadores de innovación y crecimiento. Sin embargo, su función no está aislada, sino que se integra en un entorno colaborativo y diverso. Este ecosistema abarca una variedad de participantes, como instituciones gubernamentales, educativas, empresas privadas e inversores, todos unidos por el objetivo común de fomentar el espíritu emprendedor.

La colaboración entre estos actores es esencial para crear un ambiente propicio donde los emprendimientos puedan florecer exitosamente. Mientras las incubadoras aportan orientación y apoyo personalizado, su efectividad se potencia al trabajar en sinergia con otros componentes del ecosistema. En conjunto, estas colaboraciones impulsan un crecimiento sólido y generan un impacto significativo en el panorama emprendedor, promoviendo el desarrollo continuo y la innovación.



PRODEM, (2012).

Servicios Ofrecidos por una Incubadora



Las incubadoras brindan un conjunto integral de servicios diseñados para impulsar el éxito de startups. Estos servicios incluyen asesoría estratégica, mentores especializados, programas de formación, acceso a espacios de trabajo compartidos, conexiones con inversores y financiamiento, validación de mercado, oportunidades de networking, recursos tecnológicos y apoyo legal. Estos servicios combinados aceleran el crecimiento y la viabilidad de las startups en su viaje hacia el éxito.

La transferencia tecnológica juega un papel crucial en el avance de la innovación y el desarrollo económico al llevar el conocimiento y las tecnologías de entornos académicos o empresariales a la creación de startups y proyectos comerciales. Es por ello por lo que es un servicio crucial de las incubadoras.

Spin-off Universitaria en Incubadoras

Las incubadoras son fundamentales para crear spin-offs universitarias al facilitar la conversión de investigaciones y desarrollos académicos en startups comerciales. Actuando como puente entre la academia y el mundo empresarial, brindan el ambiente y recursos para transformar conocimientos en productos y servicios comerciales, promoviendo la colaboración entre investigadores, estudiantes y emprendedores.

Spin-off Empresarial en Incubadoras

Las incubadoras también son clave en la creación de spin-offs empresariales al ampliar tecnologías previas del sector privado hacia nuevos mercados. Al ofrecer acceso a mentores,

recursos financieros y redes de inversores, guían estas innovaciones al éxito comercial. La colaboración entre empresarios, expertos tecnológicos y la incubadora fomenta la innovación, generando nuevas empresas que impulsan la economía y el progreso tecnológico.

Aporte Económico de las Incubadoras

Las incubadoras desempeñan un papel crucial en la generación de impacto económico al fomentar la creación y el crecimiento de startups. Al proporcionar recursos, asesoramiento y redes de apoyo, las incubadoras impulsan la innovación y la escalabilidad de las empresas emergentes. Esto resulta en la generación de empleo, la atracción de inversiones y el estímulo de la economía local y nacional. Además, al facilitar la transferencia tecnológica y el desarrollo de soluciones disruptivas, las incubadoras contribuyen al avance de sectores clave y a la creación de productos y servicios con un potencial comercial significativo. En conjunto, el aporte económico de las incubadoras es evidente a través de la formación de nuevas empresas, la generación de valor agregado y la promoción de un ecosistema empresarial dinámico y sostenible.

SOBRE EMPRENDE ROCKET

Más allá de ser una incubadora convencional, Emprende Rocket se erige como un catalizador integral. Su enfoque se extiende hacia el estímulo de jóvenes emprendedores en la creación de soluciones tecnológicas de impacto social. La misión va más allá de impulsar negocios: se trata de empoderar a los jóvenes para conquistar nuevos mercados, forjar una cultura de innovación y tecnología, y generar empleo en el proceso. En este viaje, la colaboración con instituciones académicas ha resultado fundamental, expandiendo el alcance y guiando a Honduras hacia una posición vanguardista en términos tecnológicos en toda la región de América Latina.

Objetivos Emprende Rocket

1. Impulsar startups para abordar mercados emergentes y nichos no tradicionales, promoviendo la diversificación económica y oportunidades expansivas.
2. Apoyar startups que resuelvan desafíos en MiPyMEs y el SSE, fomentando la inclusión y el desarrollo sostenible en sectores clave.
3. Brindar acceso integral a recursos y orientación para acelerar el crecimiento de las startups seleccionadas.
4. Facilitar colaboración activa entre startups, expertos y empresas para potenciar sinergias y aprendizaje mutuo.
5. Fortalecer la economía local mediante innovación, emprendimiento y apoyo al sector MiPyME.
6. Promover la equidad de género en la tecnología, ampliando la participación de las mujeres.
7. Proporcionar financiamiento y recursos a startups para impulsar su crecimiento.
8. Facilitar conexiones valiosas con otros emprendedores, inversionistas y empresas consolidadas.
9. Estimular la investigación científica y el progreso tecnológico a través de productos novedosos y disruptivos.

Emprende Rocket en apoyo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Emprende Rocket se compromete a contribuir a múltiples Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. A través de la promoción del emprendimiento sostenible, la igualdad de género, la educación de calidad y la innovación responsable, estamos construyendo un futuro más equitativo, inclusivo y próspero para Honduras.



- **Fin de la Pobreza (ODS 1):** Emprende Rocket contribuye al fin de la pobreza al impulsar startups que generan empleo y crecimiento económico, brindando oportunidades sostenibles para el desarrollo.
- **Hambre Cero (ODS 2):** Aunque indirectamente, Emprende Rocket puede reducir el hambre al generar empleo y oportunidades económicas a través de startups en áreas como agrotecnología.
- **Educación de Calidad (ODS 4):** El programa fortalece la educación de calidad al proporcionar capacitación y formación en emprendimiento y tecnología, fomentando un aprendizaje continuo y valioso.
- **Igualdad de Género (ODS 5):** Emprende Rocket promueve la igualdad de género al empoderar a mujeres emprendedoras y proporcionar oportunidades igualitarias en el ámbito tecnológico y empresarial.
- **Agua Limpia y Saneamiento (ODS 6):** Mediante startups tecnológicas, Emprende Rocket puede contribuir a la gestión del agua y saneamiento, apoyando indirectamente este objetivo.
- **Trabajo Decente y Crecimiento Económico (ODS 8):** Emprende Rocket impulsa el trabajo decente y el crecimiento económico al fomentar el emprendimiento, generando empleo y desarrollo sostenible.
- **Industria, Innovación e Infraestructura (ODS 9):** El programa está alineado con este objetivo al promover la innovación y startups tecnológicas que pueden impulsar nuevas soluciones y tecnologías en diversas industrias.
- **Reducción de las Desigualdades (ODS 10):** Emprende Rocket contribuye a reducir desigualdades al brindar igualdad de acceso a recursos y oportunidades, promoviendo un desarrollo más equitativo.
- **Producción y Consumo Responsables (ODS 12):** A través de startups sostenibles, Emprende Rocket fomenta la producción y el consumo responsables, en línea con este objetivo.

- **Paz, Justicia e Instituciones Sólidas (ODS 16):** Emprende Rocket contribuye a la estabilidad y fortalecimiento de instituciones al generar empleo y oportunidades, impactando positivamente en la paz y justicia.
- **Alianzas para los Objetivos (ODS 17):** Emprende Rocket fomenta alianzas y colaboración al conectar startups con expertos, inversores y empresas consolidadas, fortaleciendo la cooperación en pos de objetivos de desarrollo sostenible.

Emprende Rocket en apoyo a los Objetivos Estratégicos de SENPRENDE

Emprende Rocket es una pieza clave para lograr los Objetivos Estratégicos de SENPRENDE al estimular el crecimiento de startups tecnológicas sostenibles e innovadoras. A través de capacitación, asesoría y conexiones, el programa impulsa el cambio social, la competitividad de la MIPYME y el SSE, la promoción de la ciencia y tecnología, y la creación de alianzas colaborativas. Su enfoque en inclusión financiera y acceso equitativo a mercados refleja la visión de una economía más justa y resiliente para Honduras.



1. **Establecer Nueva Legislación Bajo un Modelo Económico Alternativo:** Emprende Rocket puede inspirar legislación que promueva el emprendimiento sostenible y la innovación como parte de un modelo económico alternativo.
2. **Producir un Cambio Social Sostenible:** El programa fomenta startups en áreas clave como agrotecnología, generando empleo y soluciones para desafíos sociales.

3. **Crear Programas Alternativos de Crédito e Inclusión Financiera:** Emprende Rocket podría colaborar con instituciones financieras para crear programas de crédito adaptados a las startups, impulsando la inclusión financiera.
4. **Desarrollar a la MIPYME y el SSE Resilientes y Competitivos:** Emprende Rocket fortalece los sectores al impulsar startups tecnológicas que los hacen más resilientes y competitivos.
5. **Incrementar la Captación de Recursos de Cooperantes:** El éxito del programa puede atraer la atención de cooperantes interesados en apoyar el desarrollo económico sostenible y la innovación.
6. **Refundar el Ente Rector de la Política de la MIPYME y el SSE de Honduras:** Emprende Rocket demuestra cómo la innovación y la tecnología pueden revitalizar y fortalecer los sectores de MiPyME y SSE.
7. **Promover e Impulsar la Ciencia, Innovación y Tecnología:** El programa promueve la ciencia, la innovación y la tecnología a través de la creación de startups tecnológicas en diversos sectores.
8. **Facilitar la Vinculación de Actores del Ecosistema Económico:** Emprende Rocket conecta startups con expertos, inversores y empresas consolidadas, generando acceso a mercados equitativos.
9. **Desarrollar Programas junto con la Red Solidaria:** El programa colabora con la Red Solidaria para desarrollar programas de emprendimiento inclusivo, en línea con su enfoque de solidaridad comunitaria.
10. **Promover la industrialización de MIPYME y el SSE:** El programa impulsa startups que innovan en diferentes cadenas productivas, modernizando y fortaleciendo la MIPYME y el SSE en su desarrollo industrial.

Emprende Rocket y su Transformación Empresarial en Honduras

Como una destacada incubadora de startups pionera en el gobierno de Honduras, Emprende Rocket encarna un programa visionario diseñado para nutrir y potenciar a emprendedores tecnológicos y empresas emergentes en sus primeras etapas. A través de la provisión de recursos, capacitación, asesoría estratégica y conexiones estratégicas, esta iniciativa busca trazar una trayectoria hacia el crecimiento sostenible y la consolidación en el mercado. Su misión fundamental radica en acelerar la innovación, impulsar la creación de empleo, materializar nuevas tecnologías y estimular el desarrollo económico local.

En el contexto hondureño, el rol y respaldo de incubadoras de startups como Emprende Rocket adquieren una relevancia crítica, respaldada por una serie de razones fundamentales:

- **Catalizador de Innovación:** Emprende Rocket cultiva la creatividad y el espíritu innovador, lo que contribuye directamente a la generación de soluciones y productos disruptivos que enriquecen la economía hondureña.
 - **Generación de Oportunidades Laborales:** Al fomentar el florecimiento de nuevas empresas, la iniciativa crea empleo directo e indirecto, abordando el desempleo y promoviendo la formalización laboral.
 - **Desarrollo de Talento Local:** Emprende Rocket ofrece un espacio propicio para que los emprendedores hondureños desarrollen sus habilidades y conocimientos, elevando así la competitividad de la fuerza laboral local en un contexto global.
- Atracción de Inversiones:** El éxito de las startups incubadas puede atraer inversiones tanto extranjeras como nacionales, impulsando el crecimiento económico y el bienestar en el país.
- **Diversificación Económica:** Al fomentar una amplia gama de startups en diversos sectores, la incubadora contribuye a diversificar la economía, reduciendo la dependencia de industrias tradicionales.
 - **Forjando Ecosistemas Empresariales:** Emprende Rocket facilita una colaboración dinámica y sostenible entre emprendedores, inversores, instituciones académicas y el gobierno. Esta red de colaboración robusta nutre un entorno empresarial dinámico y vibrante.

A medida que Emprende Rocket continúa desempeñando un papel crucial en el panorama emprendedor hondureño, su enfoque en la innovación, el crecimiento económico y la colaboración intersectorial prometen un futuro más próspero y tecnológicamente avanzado para Honduras.

Emprende Rocket se distingue en el ecosistema de emprendimiento tecnológico de Honduras desarrollando una **propuesta de valor** integral y diferenciada, que incluye la provisión de infraestructura a través de los Centros Comunitarios de Innovación (CCI) a nivel nacional, apoyando a emprendedores de todas las regiones de la república de Honduras. SENPRENDE ofrece asistencia técnica y seguimiento continuo a los emprendedores, junto con servicios adicionales del gobierno como el apoyo en la legalización, fortalecimiento de marca y la protección de Propiedad Intelectual (PI).

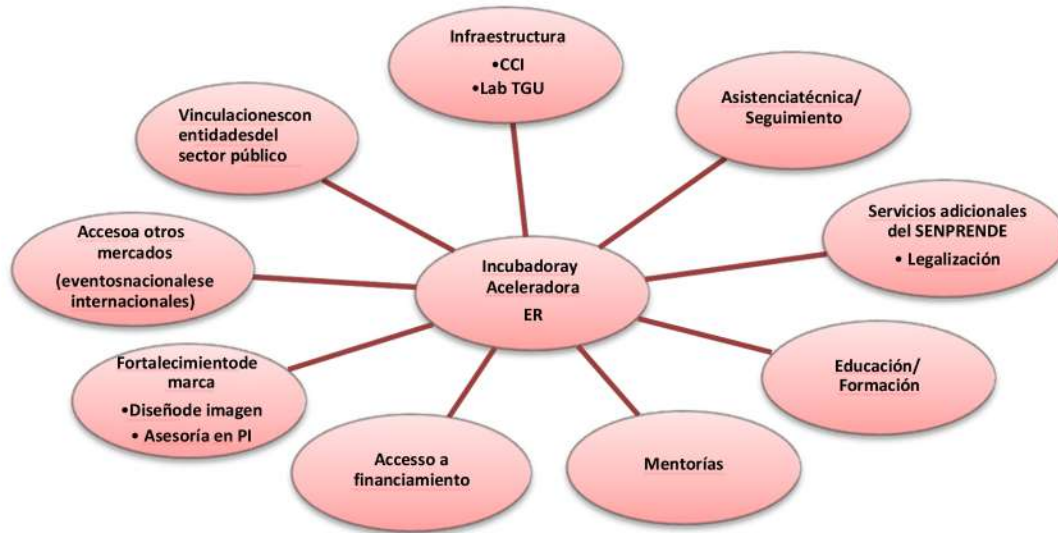
El programa de aceleración también busca facilitar el acceso a financiamiento y a mercados nacionales e internacionales a través de eventos y alianzas. Finalmente Emprende Rocket promueve vinculaciones con entidades del sector público para el testeo de soluciones tecnológicas, brindando apoyo a los startups para que a futuro puedan convertirse en proveedores del Estado.

SERVICIOS INTEGRALES DE APOYO POR EMPRENDE ROCKET

Emprende Rocket ofrece una gama completa de servicios diseñados para respaldar y potenciar el desarrollo de startups en todas las etapas de su crecimiento.

- 1. Financiamiento y Apoyo Económico:** Capital semilla en especie para etapas de pre-incubación, junto con apoyo financiero durante incubación y aceleración a través de aliados cooperantes.
- 2. Mentoría Personalizada y Experiencia:** Acceso a mentores experimentados que ofrecen orientación estratégica y comparten su valiosa experiencia.
- 3. Espacio de Trabajo Colaborativo:** Coworking en Tegucigalpa y los Centros Comunitarios de Innovación (CCI) a nivel nacional, fomentando la colaboración entre startups.
- 4. Infraestructura Completa:** Uso de instalaciones físicas, internet, impresión y fotocopia en un entorno propicio.
- 5. Asesorías, Talleres y Capacitaciones:** Asesorías especializadas, talleres y capacitaciones en gestión empresarial para un crecimiento efectivo.
- 6. Acceso a Redes y Alianzas Estratégicas:** Conexiones con inversores, empresas y otros actores clave del ecosistema emprendedor.
- 7. Recursos Técnicos y Tecnológicos:** Apoyo en recursos técnicos, acceso a laboratorios universitarios y tecnología de vanguardia.
- 8. Visibilización en el Mercado:** Plataforma y eventos de networking que aumentan la visibilidad de las startups.
- 9. Formalización y Orientación Legal:** Orientación en temas legales y asesoramiento en la formalización empresarial.
- 10. Vinculaciones y Apoyo Técnico:** Facilitación de vínculos con instituciones públicas y privadas, grupos de investigación, para testeos y futuras relaciones comerciales.
- 11. Apoyo Técnico Integral:** Tutoría en plan de negocio, asesorías especializadas, capacitación empresarial y gestiones de propiedad intelectual.
- 12. Eventos de Innovación y Formación:** Organización de Hackatones y Bootcamps en diseño gráfico, programación y mecatrónica.

Servicios de Emprende Rocket (2024)



Pitch de Emprende Rocket:

“Emprende Rocket está comprometido en brindar un apoyo integral y dinámico a los emprendedores tecnológicos o startups. Más allá de los servicios tradicionales, destacamos una serie de recursos que acelerarán tu crecimiento y potenciarán tus habilidades. Desde un inspirador espacio de Coworking hasta emocionantes desafíos Hackatón y programas de formación intensivos Bootcamp, programas de incubación y aceleración, cada uno de estos servicios está diseñado para sumergirte en un entorno de innovación, colaboración y aprendizaje. Descubre cómo estos elementos fundamentales pueden impulsar tu camino hacia el éxito empresarial.”

Espacio de Coworking "Centro de Innovación, Creativo y Tecnológico"

Este espacio de trabajo colaborativo es mucho más que un simple lugar para operar. El "Centro de Innovación, Creativo y Tecnológico" y los Centros Comunitarios de Innovación (CCI) brindan un ambiente inspirador donde las startups pueden interactuar, colaborar y nutrirse mutuamente. Desde sesiones de brainstorming hasta encuentros informales, este centro fomenta la sinergia y la creación conjunta de soluciones innovadoras. Equipado con todas las comodidades modernas, el espacio proporciona la base perfecta para el crecimiento empresarial y el desarrollo de ideas transformadoras.



Hackaton Nuestro evento Hackaton es una emocionante oportunidad para que los emprendedores

demuestren su agilidad, creatividad y habilidades técnicas. Durante este desafío intensivo, los participantes se reúnen para resolver problemas reales en un tiempo limitado. Trabajando en equipo y aplicando tecnología de vanguardia, los equipos compiten por crear las soluciones más innovadoras y efectivas. Este evento no solo permite a los emprendedores poner a prueba sus habilidades, sino también establecer conexiones valiosas y aprender de otros expertos del campo.

o Recursos para organización de Hackathones de Emprende Rocket:

https://drive.google.com/drive/folders/1SXImknPAqPsmHdJARsTCIRba2JEDtVE4?usp=share_link

Bootcamp Nuestros Bootcamps son programas de formación intensivos diseñados para impulsar las

habilidades empresariales en áreas clave. Divididos en tres pilares fundamentales, Diseño Gráfico, Programación y Mecatrónica, los Bootcamps ofrecen un enfoque práctico y hands-on para aprender y desarrollar destrezas esenciales.

Diseño Gráfico:

- Explora la creatividad visual y aprende a comunicar de manera efectiva a través del diseño. Desde la conceptualización de ideas hasta la creación de elementos visuales atractivos, el pilar de Diseño Gráfico te equipará con las habilidades esenciales para destacar en el mercado.

Programación:

- Adéntrate en el emocionante mundo del código y la tecnología. Aprende a desarrollar aplicaciones, sitios web y soluciones tecnológicas innovadoras. El pilar de Programación te brinda las herramientas para crear soluciones digitales que marquen la diferencia.

Mecatrónica:

- Explora la intersección entre la ingeniería mecánica y electrónica. Desde la automatización hasta la robótica, el pilar de Mecatrónica te sumerge en un campo emocionante donde podrás dar vida a ideas tangibles.

Con expertos guía y proyectos reales, los Bootcamps enriquecen las habilidades y la confianza de los emprendedores para enfrentar los desafíos del mundo empresarial moderno.

EJES TEMÁTICOS

Emprende Rocket tiene áreas de enfoque estratégico o ejes temáticos, las cuales actúan como guías que dirigen la selección, capacitación y desarrollo de las startups participantes. Estas áreas representan rubros clave en los que las startups pueden generar soluciones innovadoras y escalables.

Comercio, Turismo y Hospitalidad

Emprendimientos disruptivos que encabezan la revolución digital en el ámbito minorista, turístico y de hospitalidad. Estas startups innovan en la creación de productos, la optimización de servicios, la transformación de procesos de producción y logística, redefiniendo la experiencia de compra y satisfacción del cliente. Además, promueven la personalización de servicios, la accesibilidad mejorada y la sostenibilidad en estas industrias, contribuyendo a su modernización y crecimiento.

Gestión Empresarial

Iniciativas y startups que se enfocan en la creación de software y hardware avanzados para mejorar la gestión de información y la toma de decisiones en las empresas. Estas soluciones proporcionan acceso a datos de alta calidad y eficacia en todos los aspectos operativos de la organización. La automatización de procesos, la optimización de flujos de trabajo y la mejora de la eficiencia empresarial son los pilares de este eje temático.

Agrotecnología

Startups que combinan las ciencias agrícolas con la tecnología para potenciar la producción agropecuaria. Estas iniciativas buscan reducir los costos operativos, aumentar la productividad y anticipar eventos climáticos. La aplicación de soluciones tecnológicas en la agricultura y ganadería es esencial para enfrentar los retos alimentarios del futuro.

Tecnología Financiera y de Seguros

Emprendimientos dedicados a transformar el sector financiero y asegurador mediante la implementación de tecnologías innovadoras. Estas startups ofrecen soluciones que permiten realizar pagos electrónicos eficientes, invertir en mercados bursátiles, comparar seguros y productos bancarios de manera ágil y segura, y promueven la educación financiera.

Digitalización de la Salud

Iniciativas y startups que presentan soluciones disruptivas en el campo de la salud. Estas propuestas benefician a pacientes y sistemas sanitarios a través de aplicaciones móviles,

dispositivos portátiles y equipos médicos avanzados. La incorporación de la tecnología en la salud es crucial para mejorar la atención médica y el bienestar general.

Sostenibilidad y Economía Circular

Startups comprometidas con la sostenibilidad ambiental y la gestión eficiente de recursos en diversos sectores. Estos proyectos buscan reducir la huella ambiental, promover el ahorro energético y transformar desechos en materias primas valiosas en cadenas de producción. Contribuyen a la construcción de un futuro más sustentable.

Tecnología Educativa

Iniciativas y startups que buscan revolucionar la educación a través de la tecnología. Estas propuestas van desde la implementación de plataformas de aprendizaje en línea hasta soluciones que fomentan la inclusión, la interacción y las experiencias educativas enriquecedoras. La tecnología educativa es un pilar clave para la formación del talento del futuro.

Otros

Además de los ejes temáticos mencionados, el programa se encuentra abierto a propuestas innovadoras que aborden desafíos y oportunidades emergentes en constante evolución. Esto puede incluir áreas en la intersección de la tecnología y la creatividad, como inteligencia artificial, realidad virtual, robótica, ciberseguridad y más. La diversidad de ideas es fundamental para abordar los desafíos contemporáneos con soluciones vanguardistas.

SOBRE IDEA ROCKET

"Idea Rocket" es una metodología híbrida y ágil diseñada para impulsar el desarrollo de diversos tipos de empresas, desde MIPYMEs hasta startups. Su naturaleza adaptable la convierte en una herramienta versátil que se puede aplicar en diferentes ecosistemas empresariales.

Esta metodología se basa en cuatro pilares fundamentales:

1. **Innovación:** El objetivo es transformar las empresas, llevándolas desde enfoques tradicionales hacia la innovación tecnológica. La finalidad es crear productos y servicios altamente demandados y relevantes en el mercado.
2. **Diseño:** Fomenta la creación y desarrollo de nuevos productos que aborden las necesidades cambiantes de la sociedad. Esta etapa busca garantizar que lo que se ofrezca sea valioso y atractivo para los clientes.
3. **Emprendimiento:** Impulsa y motiva a los jóvenes a embarcarse en el camino del emprendimiento, brindándoles el apoyo necesario para crear y gestionar sus propias empresas. La meta es formar emprendedores exitosos y ambiciosos.
4. **Aprendizaje:** Se enfoca en el desarrollo de habilidades a través de capacitaciones, talleres, asesorías y mentorías. Esta formación integral es esencial para empoderar a los empresarios con los conocimientos necesarios para superar desafíos y aprovechar oportunidades.

La metodología "Idea Rocket" es un enfoque completo que abarca desde la concepción de ideas hasta la implementación exitosa de proyectos empresariales, ofreciendo adaptabilidad y agilidad en un entorno empresarial dinámico. A través de la promoción de la innovación, el diseño, el emprendimiento y el aprendizaje constante, proporciona a los emprendedores las herramientas necesarias para triunfar en el mundo empresarial actual. Con su enfoque integral y compromiso con el crecimiento empresarial, "Idea Rocket" se presenta como una valiosa opción para impulsar ideas y convertirlas en empresas exitosas.



PROCESOS DE IMPLEMENTACIÓN DE EMPRENDE ROCKET

1. Lanzamiento de campaña y convocatoria de emprendedores
 - Convocatoria de mentores voluntarios
2. Selección y registro de los participantes
3. Diagnóstico
4. Programa de formación Emprende Rocket
 - Fase Pre-incubación
 - Fase Incubación
 - Fase Aceleración
5. Monitoreo y Evaluación

Descripción de los procesos de implementación:

1. Lanzamiento de campaña y convocatoria

Se inicia la promoción del programa Emprende Rocket mediante campañas de difusión. Se presentan los objetivos del programa y se invita a emprendedores a participar. Esta fase busca captar el interés y la atención de aquellos que desean impulsar sus ideas de negocio.

2. Selección y registro de los participantes

En esta etapa se realiza un proceso de selección riguroso, evaluando las propuestas y perfiles de los emprendedores interesados en unirse al programa. Los participantes seleccionados completan su registro, proporcionando información detallada sobre sus proyectos y motivaciones.

3. Diagnóstico

Se aplican herramientas para evaluar las habilidades de los emprendedores, el estado del negocio e identificar sus fortalezas y debilidades. Estos diagnósticos permiten ajustar el programa de formación y definir asistencia técnica personalizada.

4. Programa de formación Emprende Rocket

Incluye talleres prácticos, mentorías personalizadas, y apoyo en el testeado de soluciones tecnológicas. Se acompaña a los emprendedores en el desarrollo de su MVP y se facilitan conexiones con aliados estratégicos y, para las startups avanzadas, con potenciales inversionistas.

FASES DEL DESARROLLO DE EMPRENDE ROCKET



Pre-incubación

Las startups se encuentran en un punto de partida donde sus ideas están comenzando a tomar forma. En esta fase, se busca establecer una base sólida para el futuro, refinando y proporcionando claridad a las ideas. Trabajando en colaboración estrecha con emprendedores, se validan y transforman los conceptos en algo concreto y tangible. Esta fase marca el emocionante inicio hacia la construcción de algo significativo y prometedor.

Incubación

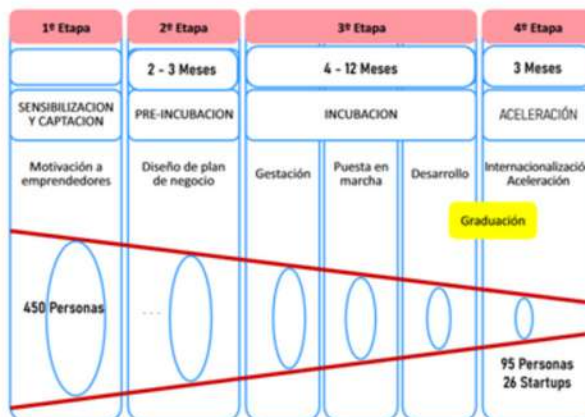
Es en este punto donde las ideas comienzan a tomar forma y se convierten en una realidad tangible. Se ofrece un entorno de apoyo que permite a los emprendedores dedicarse a la construcción y mejora de sus productos. Los ensayos y ajustes desempeñan un papel fundamental para garantizar la funcionalidad y atractivo del producto. Además, en esta fase, se valoran las conexiones y colaboraciones como elementos esenciales para expandir los horizontes y fomentar el crecimiento de la startup.

Aceleración

La startup alcanza una posición óptima para un crecimiento rápido, aprovechando recursos adicionales para alcanzar este objetivo. Durante este período, el enfoque se dirige a impulsar el impulso y lograr un crecimiento significativo. Se proporcionan herramientas y respaldo integral para que las startups puedan expandirse de manera eficiente y efectiva. La exploración de oportunidades de inversión y la expansión a nuevos mercados se presentan como emocionantes

posibilidades para llevar las ideas a un nivel superior y generar un impacto aún más notable en el mercado.

Imagen referencia de fases



5. Monitoreo y Evaluación

Se definen objetivos claros y KPI relevantes para medir el progreso de cada startup. Se realiza un seguimiento regular con reportes periódicos, ofreciendo feedback y asesoramiento personalizado. Además, se llevan a cabo evaluaciones para ajustar el apoyo según las necesidades de cada empresa y se celebran los logros alcanzados.

PROCESO 1 - LANZAMIENTO DE LA CAMPAÑA, PROMOCIÓN E INSCRIPCIÓN

La campaña promocional marca el punto de partida en el apasionante viaje del emprendimiento. Durante esta etapa, se pone en marcha la campaña de promoción e inscripción, diseñada para difundir la oportunidad que ofrece Emprende Rocket a emprendedores y visionarios. La campaña tiene como objetivo informar, inspirar y atraer a aquellos que desean convertir sus ideas en proyectos empresariales sólidos y llenos de innovación.

La campaña se despliega a través de diversos canales de comunicación, desde redes sociales hasta visitas a la academia, y se enfoca en resaltar los beneficios y oportunidades que ofrece Emprende Rocket. Se brinda información detallada sobre el proceso de inscripción, incluyendo los plazos clave y los requisitos básicos para participar en el programa.

Para inscribirse, los emprendedores interesados pueden acceder al sitio web oficial de Emprende Rocket, donde encontrarán un formulario de inscripción en línea. Este proceso se simplifica para garantizar que cualquier persona con una idea innovadora y el deseo de emprender pueda participar.

Objetivo

Atraer y seleccionar emprendedores, así como sus proyectos empresariales, para que se integren al programa Emprende Rocket a través de una campaña promocional.

¿Qué elementos dar a conocer durante el lanzamiento de la campaña?

Durante el lanzamiento de la campaña, es esencial comunicar los siguientes elementos:

Requisitos de Usuario: Se deben especificar claramente los criterios y condiciones que deben cumplir los emprendedores para ser elegibles en el programa. Esto podría incluir:

- Ser mayor de 18 años y residir en Honduras.
- Las ideas o proyectos deben hacer uso de innovaciones tecnológicas para resolver problemas específicos.
- Se valorarán especialmente aquellas ideas y proyectos que aborden retos específicos en sectores de Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) y el Sector Social de la Economía (SSE).
- Los proyectos no deben conducir al daño del medio ambiente, ni cometer actividades ilícitas. Deben respetar la propiedad intelectual e industrial de terceros.
- Los participantes deben completar el formulario de aplicación dentro del plazo establecido.
- Los participantes deben aceptar los términos y condiciones del programa.

Beneficios del Programa: Es importante destacar los beneficios y ventajas que ofrece el programa Emprende Rocket a los emprendedores seleccionados. Esto podría incluir detalles sobre el apoyo financiero, la mentoría, el acceso a recursos técnicos y tecnológicos, así como cualquier otro tipo de asistencia que recibirán.

Formulario de Inscripción: Debe proporcionarse información sobre cómo los emprendedores interesados pueden acceder al formulario de inscripción. Esto incluirá detalles sobre cómo completar el formulario en línea, los plazos de inscripción y cualquier documentación adicional requerida.

Compromisos y Responsabilidades: Los emprendedores deben comprender claramente los compromisos y responsabilidades que adquieren al participar en el programa. Esto podría incluir el compromiso de asistir a sesiones de capacitación, cumplir con los hitos del proyecto y mantener una comunicación regular con la incubadora. Cuando ya hay una comunidad de emprendedores que han pasado por la incubadora/aceleradora de Emprende Rocket, se puede considerar incluir un compromiso de parte de los emprendedores “graduados” para “devolver” algo de los beneficios recibidos mediante capacitaciones a otros emprendedores o MIPYMEs del SENPRENDE.

Lugar de Desarrollo del Programa: Se debe informar a los emprendedores sobre el lugar donde se llevará a cabo el programa Emprende Rocket, ya sea físicamente en un espacio de coworking o de manera virtual a través de herramientas en línea. Además, se deben proporcionar detalles sobre las instalaciones y recursos disponibles en dicho lugar.

Paso a paso para la implementación

Por supuesto, aquí tienes un paso a paso para la implementación de la fase de lanzamiento de la campaña de promoción e inscripción en el programa Emprende Rocket:

Paso 1: Planificación Estratégica

Antes de comenzar, realiza una planificación estratégica detallada para definir los objetivos específicos de la campaña, el público objetivo, los canales de promoción y los plazos de ejecución.

o Redactar o actualizar las bases de Emprende Rocket para cada edición del programa:

<https://docs.google.com/document/d/1Wv4CW8yaxp5Ib8fGblRptOdHz0nqIEDgiAaw2v-12AE/edit?usp=sharing>

Paso 2: Diseño de la Campaña

- **Desarrollo de Materiales:** Diseña todos los materiales promocionales necesarios, como folletos, anuncios, publicaciones en redes sociales, correos electrónicos y el sitio web de la campaña.
- **Mensaje Clave:** Define un mensaje clave que comunique claramente los beneficios y oportunidades que ofrece el programa Emprende Rocket.

o Recursos para la campaña de promoción de Emprende Rocket:

https://drive.google.com/drive/folders/1dyw8Em-t0cgYCd0B3Kiy8b9jAi0QJPPv?usp=share_link

Paso 3: Promoción

● **Redes Sociales:** Promociona la campaña en las redes sociales utilizando publicaciones regulares con contenido atractivo y compartible. Utiliza anuncios pagados si es necesario para ampliar el alcance.

● **Correo Electrónico:** Envía correos electrónicos a tu base de datos de contactos, incluidos emprendedores potenciales, socios estratégicos y colaboradores.

● **Eventos y Talleres:** Organiza eventos de lanzamiento, talleres informativos o webinars para atraer a posibles candidatos y proporcionar información detallada sobre el programa.

● **Alianzas Estratégicas:** Colabora con otras organizaciones, universidades o instituciones que puedan ayudar a promocionar la campaña.

o Material generado para promoción en redes sociales de Emprende Rocket:

https://drive.google.com/drive/folders/1TUd4vOGXeu4mJl8RW8D-q0BjOuDWalaG?usp=share_link

Paso 4: Proceso de Inscripción

- **Formulario en Línea:** Facilita el acceso al formulario de inscripción en línea a través del sitio web de la campaña. Asegúrate de que el formulario sea fácil de completar.
- **Recopilación de Documentos:** Indica claramente qué documentos o información adicional deben presentar los emprendedores al completar el formulario.

o Acceso a formulario de inscripción para una nueva edición de Emprende Rocket:

<https://forms.gle/nCTthqhm6vs1yY8FA>

Paso 5: Lanzamiento del Programa

Se lanza oficialmente el programa Emprende Rocket con una ceremonia de inicio o evento de bienvenida.

o Nota conceptual de evento de lanzamiento de Emprende Rocket:

<https://docs.google.com/document/d/1hTkmbFTwhLbaxwYMprma-JBFqlstJOf/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true>

Paso 6: Evaluación y Mejora Continua

Al finalizar la campaña, evalúa su efectividad y realiza ajustes según los resultados obtenidos. Utiliza la retroalimentación de los emprendedores para mejorar futuras campañas de inscripción.

RESUMEN DEL PROCESO 1 - LANZAMIENTO DE LA CAMPAÑA, PROMOCIÓN E INSCRIPCIÓN				
No.	Paso	Responsable	Tiempo total	Comentario
1.	Planificación Estratégica	Jefe Unidad de ICT	1 semana	Involucrar al área de comunicaciones
2.	Diseño de la Campaña	Técnicos Unidad de ICT	2 semanas	Incluye desde el mensaje hasta el desarrollo de materiales
3.	Promoción	Comunicaciones	4 semanas	Se puede extender según el numero de aplicaciones que se van recibiendo.
4.	Proceso de Inscripción	Técnicos Unidad de ICT	4 semanas	Hacer revisión previa del formulario para que no sea tan largo pero capture la información necesaria

5.	Lanzamiento del Programa	Técnicos Unidad de ICT	1 día	Requiere organización y definición de fecha con 1 mes de anticipación.
6.	Evaluación y Mejora Continua	Comunicaciones	4 semanas	Requiere revisión de indicadores de alcance y número de inscripciones recibidas.

Entregables esperados

1. Una campaña promocional efectiva que genere interés y conocimiento sobre el programa Emprende Rocket entre emprendedores potenciales.
2. Un formulario de inscripción completo y fácil de usar que recopile información relevante de los emprendedores.
3. Un grupo de emprendedores interesados que cumplen con los requisitos de usuario y están dispuestos a participar en el programa.
4. Conciencia clara de los beneficios que ofrece el programa para los emprendedores y las responsabilidades que adquieren al unirse.
5. Un proceso de inscripción bien gestionado y transparente que facilita la selección de candidatos adecuados.

Convocatoria de Mentores Voluntarios En toda incubadora y aceleradora, los mentores son un elemento clave para brindar apoyo a los emprendedores en temas especializados. Emprende Rocket debe mantener una red propia de mentores que incluya profesionales del sector público y privado.

Los mentores usualmente son personas que ofrecen sus consejos de forma gratuita. Dependiendo de la disponibilidad de presupuesto y el tiempo requerido por parte de los mentores, se puede contemplar un esquema de mentores remunerados.

Requisitos para ser mentor de Emprende Rocket:

- Ser un profesional, empresario o docente con mínimo 5 años de experiencia y conocimientos en su área de especialización.
 - Dedicar mínimo 1 hora al mes para colaborar con una startup de Emprende Rocket.
 - Poseer buenas habilidades de comunicación.
 - Practicar empatía e integridad.
- Mantener confidencialidad de las startups a las que brinda mentoría.

Beneficios de ser mentor de Emprende Rocket:

- Visibilidad y reconocimiento en los canales oficiales de SENPRENDE.
 - Acceso exclusivo a espacios de trabajo de SENPRENDE a nivel nacional.
 - Certificado de acreditación como mentor.
 - Invitación a eventos especiales de Emprende Rocket.
 - Contribuir a un impacto positivo en el desarrollo de la economía local.
 - Ser parte del crecimiento de nuevas empresas innovadoras.
- Oportunidad de ampliar su red profesional al interactuar con otros mentores, emprendedores e inversores.

Inscripción de Mentores. Elaborar un formulario de aplicación para solicitar información general requerida por parte de los mentores y áreas de especialización necesarias para el programa.

o Enlace a formulario de inscripción para mentores:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdgSxBFmVP9Mmzg08p9qCEOODi3-iWviHUSpZoCTnsZ95EjTA/viewform?usp=share_link

Para reclutar una base de mentores se deberá diseñar y realizar campañas a lo interno del SENPRENDE, con aliados, universidades o entidades que colaboran con el SENPRENDE, así como en redes sociales para el público general.

Formato de las Mentorías en Emprende Rocket

Para los fines del programa Emprende Rocket con duración de 3 meses, las sesiones de mentoría serán:

- Uno con uno: Encuentro de un(a) mentor(a) con un(a) aprendiz (o cofundadores de la misma empresa).
- Virtual o presencial: Comunicación por medio de plataformas virtuales (Zoom, Whatsapp, etc. según la preferencia del mentor) y presencial puede hacerse uso de infraestructura del SENPRENDE.
- Corto plazo: Interacciones mensuales durante la duración de la edición de Emprende Rocket.
- Tiempo recomendado para cada sesión de mentoría: 30-60 minutos

PROCESO 2 - SELECCIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPANTES

En esta fase se produce una etapa crítica en el proceso de Emprende Rocket. Una vez que se ha lanzado la campaña de promoción e inscripción y se han recibido múltiples solicitudes de emprendedores ansiosos por participar, se enfoca en identificar a los participantes más prometedores y prepararlos para su entrada al programa.

Se busca llevar a cabo un proceso de selección riguroso y justo que permita identificar a los emprendedores que mejor se ajusten a los objetivos y criterios del programa Emprende Rocket. Durante esta fase, se evaluará tanto la calidad de las ideas de negocio como el compromiso y la disposición de los emprendedores para participar activamente en el programa.

El formulario de inscripción desempeña un papel fundamental en esta fase, ya que proporcionará la información necesaria para llevar a cabo una evaluación integral de los candidatos. Algunos de los elementos clave que se evaluarán incluyen:

- **Viabilidad de la Idea de Negocio:** Se analizará la solidez y la originalidad de la idea propuesta por cada emprendedor. ¿Es una idea innovadora? ¿Tiene potencial de mercado?
- **Experiencia y Capacidades:** Se revisará la experiencia previa de los emprendedores en el ámbito empresarial y su conjunto de habilidades relevantes. ¿Tienen experiencia en la industria? ¿Poseen habilidades técnicas necesarias?
- **Compromiso y Motivación:** Se evaluará el compromiso y la motivación de los emprendedores para participar en el programa. ¿Están dispuestos a invertir tiempo y esfuerzo en el desarrollo de su negocio?
- **Enfoque en la Innovación:** Se prestará atención a la capacidad de los emprendedores para abordar los desafíos de manera innovadora y su disposición para aprender y adaptarse.
- **Visión y Objetivos Empresariales:** Se buscará comprender la visión a largo plazo de los emprendedores para sus empresas y sus objetivos comerciales.

Objetivo

Seleccionar a los emprendedores más prometedores y sus ideas de negocio, asegurando que se alineen con los objetivos y criterios del programa Emprende Rocket, para prepararlos de manera efectiva para las etapas de pre-incubación, incubación y aceleración.

Paso a paso para la implementación

Paso 1: Evaluación de Solicitudes

- Iniciar el proceso de evaluación de las solicitudes de inscripción recibidas durante el proceso de inscripción.

- Formar comités de evaluación compuestos por 3 evaluadores. El perfil de los evaluadores deben ser expertos en emprendimiento, potenciales inversores, y miembros del equipo de Emprende Rocket.

- Establecer criterios de selección claros que reflejen los objetivos y requisitos del programa. Desarrollar una rúbrica con valores de referencia para cada uno de los criterios establecidos, con una escala de: 0 - Inaceptable, 1 - Necesita mejorar, 2 - Reúne las expectativas, 4 – Excede las expectativas. Esta rúbrica ayudará a tener un criterio común entre los miembros comité evaluador.

- Enlace a rúbrica de evaluación:

- https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Y8S3plkE3mAeWDQMxNzeruyaSARNHUvkD_z-jpDtPo/edit?usp=sharing

- Revisar cada solicitud y verificar si cumplen con los criterios de elegibilidad mínimos establecidos en las [bases publicadas](#). Las que cumplan con dichos requisitos, organizarlas en grupos para enviarlas al comité evaluador. Dicho comité evaluará en función de los criterios de selección y con ayuda de una rúbrica pre-establecida, la califica para identificar a los emprendedores más prometedores.

Paso 2: Entrevistas y Evaluación Adicional

- Invitar a los emprendedores que cumplan con los criterios de selección a participar en entrevistas o presentaciones.
- Durante las entrevistas, evaluar la claridad de su visión empresarial, su compromiso, su habilidad para aprender y adaptarse, y su idoneidad para el programa.
- Realizar una evaluación adicional, que podría incluir pruebas de habilidades específicas o la revisión de referencias, según sea necesario.

Paso 3: Selección Final

- Utilizar los resultados de las evaluaciones y entrevistas para seleccionar a los emprendedores que participarán en el programa. Definir la fase (pre-incubación, incubación o aceleración) a la que fueron aceptados.
- Comunicar las decisiones de selección a todos los solicitantes, proporcionando retroalimentación constructiva cuando corresponda.
- Proporcionar detalles sobre los próximos pasos y las fechas de inicio del programa a los emprendedores seleccionados.

Paso 4: Registro y oficialización de la relación con Emprende Rocket

- Facilitar el registro formal de los participantes en SENPRENDE, que incluye la firma de acuerdos y compromisos legales.

o Enlace a **F002 “Acta de compromiso”**:

https://docs.google.com/document/d/1WRSL9pSYPEMnInJqMrxdcleJizu_g8es/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

- Proporcionar orientación sobre los derechos y responsabilidades de los emprendedores beneficiarios.
- Recopilar toda la información necesaria, como datos personales, perfiles de emprendedores y detalles de sus ideas de negocio.

o Enlace a **F001 “Ficha de información”**:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1z9c8UADqMJf4PXiAZpSTXswR8lCZGI8T/edit?usp=share_link&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

Paso 5: Orientación y Preparación

- Organizar sesiones de orientación para los emprendedores seleccionados, presentando el programa, las etapas futuras y las oportunidades que se les brindarán.
- Proporcionar información sobre los recursos disponibles, incluyendo el espacio de coworking y los servicios de apoyo.
- Establecer expectativas claras y fomentar una comunidad de apoyo entre los participantes.

Este proceso asegura que los emprendedores seleccionados estén debidamente preparados y comprometidos para avanzar en su viaje emprendedor con Emprende Rocket. Además, garantiza que se cumplan los requisitos legales y administrativos necesarios para la participación en el programa.

RESUMEN DEL PROCESO 2 - SELECCIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPANTES				
No.	Paso	Responsable	Tiempo total	Comentario
1.	Evaluación de Solicitudes	Jefe Unidad de ICT	2 semanas	Puede realizarse un corte a mitad de la convocatoria.
2.	Entrevistas y Evaluación Adicional	Técnicos Unidad de ICT	2 semanas	Crear una guía entrevista con los puntos principales a verificar.
3.	Selección Final	Jefe Unidad de ICT	1 día	Elaborar un ranking con la calificación final y

				decidir cuales entran a cada fase.
4.	Registro y Oficialización de la relación con Emprende Rocket	Técnicos Unidad de ICT	1 semana	Aplicar formularios 001 y 002 a todos los seleccionados.
5.	Orientación y Preparación	Técnicos Unidad de ICT	3 días	Realizar una sesión diferente para los seleccionados de cada fase.

Entregables esperados

1. Un grupo selecto de emprendedores que han pasado por un proceso de selección riguroso y cumplen con los criterios de admisión del programa.
2. Documentación completa de los emprendedores seleccionados, que incluye sus perfiles y detalles de sus ideas de negocio.
3. Un registro formal de los participantes, incluyendo acuerdos y compromisos firmados por los emprendedores beneficiarios.
4. Una base sólida de emprendedores preparados y alineados con los objetivos de Emprende Rocket para avanzar a las etapas de pre-incubación, incubación y aceleración.
5. Información detallada sobre el lugar de desarrollo del programa y los recursos disponibles para los participantes.
6. Clasificación de los emprendedores seleccionados por fase en la cual fueron aceptados para esa edición de Emprende Rocket: pre-incubación, incubación y aceleración.

PROCESO 3 - DIAGNÓSTICO

Para los emprendedores registrados en la fase de pre-incubación, se puede aplicar una herramienta de diagnóstico mas orientada a las habilidades del emprendedor pues apenas cuenta con una idea de negocio.

- o Enlace a **F003 “Test De Competencias Y Cualidades”**:

https://docs.google.com/document/d/1MsjleidFr3kiHuMashr_V9ft6p_KRaHp/edit?usp=share_link&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

Una vez registrados los emprendedores que serán incubados y acelerados, se deberá aplicar adicionalmente la herramienta de diagnóstico para conocer el estado actual del emprendimiento en las dimensiones de: Estrategia, Mercadeo y Ventas, Madurez Digital, Gestión Financiera, Producción, Organización y Talento Humano.

- o Enlace a **F006 “Herramienta de Diagnóstico Empresarial” (Excel)**:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_tSWaeeS6-3_lgAzyw86qogPDIkMTinn/edit?usp=share_link&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

Otra herramienta útil de diagnóstico es el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) para ayudar al emprendedor a identificar aquellos aspectos positivos y negativos tanto internos como externos que influyen en su emprendimiento.

- o Enlace a **F007 “Análisis FODA y Modelo de negocio Canvas”**:

https://drive.google.com/file/d/1ctOseqD0guIW8uHqwyJEIQkPTkI9b0g6/view?usp=share_link

Con esta información el equipo técnico a cargo de Emprende Rocket puede:

- Según temas de debilidad que sean comunes a la mayoría de los emprendedores seleccionados, se pueden redefinir los temas que necesitan ser incluidos en las formaciones grupales de las distintas fases del programa.
- Para las áreas de debilidad por emprendedor, definir la asistencia técnica a brindar sea directamente, por medio de mentorías especializadas u otras vinculaciones.

- o Enlace a **F005 “Bitacora de atención al usuario”**:

<https://docs.google.com/document/d/1PTvxNBPbhcCYKKnJFuuxeskPqGDGUNJ/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true>

PROCESO 4 – PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRENDE ROCKET

El programa de formación de Emprende Rocket está diseñado para ofrecer a los emprendedores herramientas clave y el acompañamiento necesario para acelerar el desarrollo de sus proyectos de manera efectiva. Está compuesto por los siguientes componentes:

A. Talleres Prácticos con Entregables

Se llevarán a cabo una serie de talleres centrados en áreas clave como el desarrollo de productos, modelos de negocio, y estrategias de crecimiento. Cada taller incluye entregables prácticos que permitirán a los emprendedores aplicar lo aprendido de inmediato en sus startups. Entre los temas de formación se destacan:

- o Desarrollo y validación del Modelo de Negocio.
- o Estrategias de comercialización y crecimiento.
- o Gestión financiera para startups.
- o Marketing digital y posicionamiento en el mercado.

B. Mentorías Personalizadas

Cada equipo emprendedor contará con el apoyo de mentores expertos en diversas áreas, como tecnología, marketing, finanzas y operaciones. Las mentorías están diseñadas para ofrecer retroalimentación y asesoramiento personalizado que permitirá acelerar el desarrollo del producto y mejorar la estrategia de negocio. Los mentores estarán disponibles para sesiones regulares y seguimiento del progreso.

C. Testeo de Soluciones Tecnológicas

Los emprendedores recibirán apoyo en el testeo de sus soluciones tecnológicas, lo que incluye acceso a herramientas, plataformas y metodologías que faciliten el proceso de desarrollo y validación técnica. Esto les permitirá asegurar que su Producto Mínimo Viable (MVP) esté listo para ser presentado y probado en el mercado.

D. Acompañamiento en el Desarrollo del MVP

Durante todo el proceso, los equipos recibirán acompañamiento cercano para identificar avances clave en el desarrollo de su MVP. Esto incluye la definición de características principales, validación con usuarios iniciales y ajustes necesarios antes del lanzamiento.

E. Vinculación con Aliados Estratégicos

A lo largo del programa, se facilitarán conexiones con aliados públicos y privados que puedan ayudar en la validación de la propuesta de valor de las startups, así como en la

generación de ventas tempranas. Este apoyo será esencial para quienes necesiten realizar pruebas piloto o encontrar clientes tempranos.

F. Acceso a Inversores para Startups Avanzadas

Para las startups que ya hayan mostrado un avance significativo en su producto y modelo de negocio, se ofrecerá la posibilidad de conectar con inversionistas interesados en apoyar el crecimiento y expansión de estos proyectos. Se brindará preparación para la presentación ante inversionistas, incluyendo desarrollo de pitch decks y estrategias de levantamiento de capital.

RESUMEN DEL PROCESO 4 – PROGRAMA DE FORMACIÓN				
No.	Fase	Cantidad de talleres	Meta	Enfoque de Asistencia Técnica
I.	PRE-INCUBACIÓN	20 talleres	Validar idea	Formación. Puede ser de forma síncrona o asíncrona - según presupuesto.
II.	INCUBACIÓN	10 talleres	Testear el MVP	Acompañamiento en testeo de soluciones tecnológicas.
III.	ACELERACIÓN	5 talleres	Crecer en ventas	Vinculaciones con clientes públicos y privados e inversionistas.

o Recursos para Programa de Formación Emprende Rocket:

https://drive.google.com/drive/folders/1179RsecE500ZRCNqipmWa1dVcZjSDNYz?usp=share_link

FASE PRE-INCUBACIÓN

Esto representa un paso fundamental en el programa Emprende Rocket. En esta etapa, los emprendedores han sido seleccionados y están listos para transformar sus ideas en proyectos empresariales sólidos. Durante la pre-incubación, se brindará un apoyo integral que abarca desde el refinamiento de sus conceptos de negocio hasta la preparación para la incubación formal. Es un período de desarrollo intensivo que prepara a los emprendedores para los desafíos y oportunidades de la próxima etapa, la incubación.

El propósito principal es guiar a los emprendedores a través de un proceso de desarrollo empresarial inicial. Durante esta etapa, se busca ayudar a los participantes a refinar y validar la de negocio, crear prototipos o pilotos si es necesario, y establecer las bases sólidas para el éxito en la incubación. Además, se fomenta el desarrollo de habilidades de gestión, presentación y colaboración que son esenciales para el viaje emprendedor.

Objetivo

Crear una base sólida para el futuro de la startup, ayudar a pulir las ideas y a darles un enfoque claro.

Paso a paso

Paso 1: Evaluación de la Idea

- Los emprendedores presentan sus ideas en una etapa avanzada de conceptualización y definición, con un propósito claro y objetivos bien delimitados.
- Se evalúa si la idea cuenta con una validación temprana, como pruebas preliminares con usuarios potenciales, encuestas de mercado o análisis de viabilidad comercial.
- Los emprendedores deben tener un prototipo básico o una representación visual de su solución propuesta.

Paso 2: Desarrollo de la Idea

- Los emprendedores trabajan en el refinamiento de sus modelos de negocio, basándose en la retroalimentación recibida durante la evaluación.
- Se fomenta la construcción de un prototipo más sólido o una representación visual más detallada de la solución.
- Se brinda apoyo en la definición de estrategias para generar valor y sostenibilidad.

Paso 3: Construcción de Habilidades

- Los emprendedores participan en capacitaciones y talleres específicos para desarrollar habilidades de gestión, presentación y colaboración esenciales para el éxito empresarial.

- Se enfocan en fortalecer sus capacidades de comunicación y presentación de proyectos.

Paso 4: Preparación para la Incubación

- Al finalizar la pre-incubación, los emprendedores tienen proyectos empresariales sólidos, modelos de negocio validados y prototipos representativos de sus soluciones.
- Están preparados para avanzar a la fase de incubación formal, donde llevarán a cabo el desarrollo completo de sus startups.

Entregables esperados

La idea presentada debe estar en una etapa avanzada de conceptualización y definición. Debe estar claramente delimitada en términos de su propósito, objetivos y solución que ofrece. La comprensión sólida de la idea es esencial para asegurar que esté lista para avanzar hacia la fase de desarrollo.

Cuentan con una validación temprana de su idea o han desarrollado una base sólida para un modelo de negocios, ya sean pruebas preliminares con usuarios potenciales, encuestas de mercado o análisis de viabilidad comercial. Esto brinda una perspectiva más concreta sobre cómo se generará valor y sostenibilidad.

Tienen un prototipo básico o una representación visual que ilustre cómo se materializa la solución propuesta. Esto puede incluir prototipos físicos o virtuales, maquetas, demostraciones interactivas u otros medios que ayuden a comunicar claramente la funcionalidad y el valor de la solución a los evaluadores y potenciales interesados.

- Enlace a **F004 “Test de evaluación de la idea de negocio”**:
https://docs.google.com/document/d/10NFMHqIFkENz7XjGz_p6GCdopsGDxfBK/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

FASE INCUBACIÓN

La incubación de startups es un programa estructurado diseñado para acelerar el desarrollo de nuevas empresas emergentes. Las ideas previamente nutridas toman forma concreta a través del desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP), una manifestación tangible que marcará la pauta para la validación y optimización. Ofreciendo una variedad de recursos que incluyen asesoramiento, capacitación, networking y apoyo financiero y físico. El objetivo principal es aumentar las posibilidades de supervivencia y éxito de los emprendimientos, brindando una base sólida para el crecimiento futuro.

El propósito principal de la fase de incubación es proporcionar a las startups el apoyo y los recursos necesarios para desarrollar sus modelos de negocio y llevar sus soluciones al mercado. Durante esta etapa, se busca acelerar el crecimiento, validar estrategias y asegurar la viabilidad a largo plazo de las empresas emergentes.

Objetivo

Impulsar el desarrollo y crecimiento de las startups a través de la construcción de un Producto Mínimo Viable (MVP), la validación de estrategias y la creación de bases sólidas para su éxito a largo plazo en el mercado, ofreciendo recursos integrales y apoyo especializado.

Paso a Paso

Paso 1: Inicio de la Incubación

- Formalizar la selección de startups para la incubación.
- Definir objetivos claros y metas específicas para cada empresa.
- Elaborar un plan de acción detallado que abarque estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial.

Paso 2: Diseño y Desarrollo del MVP

- Identificar las características clave del producto o servicio a desarrollar.
- Definir la propuesta de valor única que el MVP ofrecerá a los usuarios.
- Diseñar el prototipo del MVP, incluyendo funcionalidades esenciales.
- Desarrollar una hoja de ruta para la creación del MVP con fechas de entrega claras.

Paso 3: Pruebas y Optimización

- Realizar pruebas exhaustivas del MVP para identificar errores y deficiencias.
- Recopilar comentarios y retroalimentación de usuarios y posibles clientes.
- Realizar ajustes y mejoras en el MVP para optimizar su funcionalidad y usabilidad.

Paso 4: Fase de Testeo

- Seleccionar un grupo de posibles clientes o usuarios para realizar pruebas.
- Implementar pruebas controladas en un entorno específico.
- Evaluar la reacción y el feedback de los usuarios durante las pruebas.
- Documentar los resultados de las pruebas y las áreas que requieren mejora.

Paso 5: Modelo de Negocio

- Definir cómo la startup generará ingresos, ya sea a través de ventas directas, suscripciones u otros modelos de negocio.
- Refinar la propuesta de valor, destacando los beneficios clave para los clientes.
- Investigar y analizar a la competencia y el mercado para comprender la posición de la startup.
- Establecer estrategias de marketing y ventas alineadas con el modelo de negocio.

Paso 6: Desarrollo del Roadmap

- Diseñar un plan estratégico con hitos específicos y plazos claros.
- Establecer objetivos SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Plazos definidos).
- Priorizar actividades y tareas para lograr los objetivos del roadmap.

Paso 7: Conexiones y Colaboraciones

- Identificar posibles socios, inversores y mentores relevantes en la industria.
- Establecer contactos y construir relaciones sólidas con estos actores.
- Participar en eventos, conferencias y redes de emprendedores para ampliar la red de contactos.

Paso 8: Encuentro del Punto de Equilibrio

- Utilizar herramientas de análisis financiero para calcular costos e ingresos.
- Evaluar los resultados financieros y ajustar estrategias si es necesario.
- Tomar decisiones informadas sobre el futuro financiero de la startup, considerando el equilibrio entre costos e ingresos.

Entregables esperados

1. **Selección formal de startups:** Confirmación de las startups que participarán en la incubación.
2. **Definición de objetivos:** Establecimiento de metas y logros específicos para cada empresa.
3. **Plan de acción detallado:** Desarrollo de un plan estratégico completo para el crecimiento.
4. **Desarrollo del MVP:** Creación de una versión inicial del producto o servicio.
5. **Pruebas y retroalimentación del MVP:** Evaluación y mejora del producto a través de pruebas.
6. **Modelo de negocio definido:** Especificación de cómo generará ingresos la startup.
7. **Roadmap estratégico:** Creación de un plan escalonado con objetivos claros.
8. **Conexiones establecidas:** Establecimiento de relaciones con socios, inversores y mentores.
9. **Equilibrio financiero evaluado:** Análisis de ingresos y costos para alcanzar el equilibrio.
10. **Decisiones informadas tomadas:** Elección de estrategias basadas en información sólida.

0 Enlace a **F007 “Modelo de negocio Canvas”:**

https://drive.google.com/file/d/1ctOseqD0guIW8uHqwyJEIQkPTkI9b0g6/view?usp=share_link

FASE ACELERACIÓN

La etapa de aceleración en Emprende Rocket marca un punto crítico en el viaje de las startups. Aquí, se desencadena una transformación notable, una inmersión en un período de rápido crecimiento y avances tangibles. Esta fase abraza un conjunto de características cruciales que definen el rumbo ascendente de la startup.

El propósito principal de esta fase es proporcionar el apoyo y los recursos necesarios para que las startups escalen sus operaciones de manera significativa, atraigan inversores clave y exploren nuevas oportunidades de mercado. La aceleración no solo impulsa el crecimiento, sino que también respalda activamente a las startups en su búsqueda de inversión, su expansión hacia nuevos mercados y su optimización operativa. En esta fase, el respaldo integral brindado por Emprende Rocket se convierte en el catalizador que propulsa a las startups hacia una fase de crecimiento acelerado y conquista de nuevos horizontes.

Objetivo

Permitir que las startups experimenten un crecimiento rápido y sostenible. Esto implica escalar sus operaciones, asegurar el financiamiento necesario, explorar nuevas oportunidades de mercado y optimizar la eficiencia operativa para mantenerse en el camino del éxito.

Paso a paso

Paso 1: Estrategias de Crecimiento Firme y Expansión Rápida:

- Identificación de oportunidades de crecimiento.
- Desarrollo de estrategias para adquirir una base de usuarios más amplia.
- Implementación de tácticas para ganar terreno rápidamente en el mercado.
- Monitorización de métricas clave de crecimiento.

Paso 2: Búsqueda Estratégica de Inversión y Financiamiento:

- Evaluación de las necesidades financieras de la startup.
- Identificación de potenciales inversores y fuentes de financiamiento.
- Preparación de presentaciones y materiales para atraer inversores.
- Inicio de rondas de inversión o acuerdos de financiamiento.

Paso 3: Exploración de Nuevos Horizontes - Expansión Geográfica y Segmentación de Mercado:

- Análisis de mercados geográficos y segmentos de clientes potenciales.
- Desarrollo de estrategias de entrada en nuevos mercados.

- Evaluación de la viabilidad y rentabilidad de la expansión.
- Planificación de la ejecución de la expansión.

Paso 4: Optimización de Operaciones:

- Análisis de procesos internos y flujos de trabajo.
- Identificación de áreas de mejora en la eficiencia operativa.
- Implementación de cambios y ajustes en la gestión interna.
- Capacitación y alineación del equipo con las nuevas operaciones optimizadas.

Paso 5: Búsqueda de Inversionistas Clave:

- Identificación de inversionistas estratégicos.
- Preparación de propuestas y argumentos para atraer inversionistas clave.
- Inicio de conversaciones y negociaciones con inversionistas potenciales.
- Evaluación de las sinergias y el valor que pueden aportar los inversionistas estratégicos.

Entregables esperados

- 1. Estrategias de Crecimiento Documentadas:** Documentación detallada de las estrategias de crecimiento, incluyendo cómo la startup planea escalar sus operaciones y atraer una base de usuarios más amplia en un período específico.
- 2. Acuerdos de Inversión o Financiamiento Firmados:** Firma de acuerdos de inversión con inversores interesados o aseguramiento de fuentes de financiamiento para respaldar el crecimiento y la expansión de la startup.
- 3. Planes de Entrada en Nuevos Mercados:** Desarrollo de planes estratégicos para la expansión geográfica o la segmentación de nuevos mercados, que incluyan análisis de viabilidad y hojas de ruta para la ejecución.
- 4. Mejoras en la Eficiencia Operativa:** Implementación de mejoras en la eficiencia interna de las operaciones de la startup, con un enfoque en la gestión interna optimizada.
- 5. Métricas de Crecimiento Seguimiento:** Establecimiento de métricas clave de crecimiento y seguimiento regular para medir el progreso y el éxito en la expansión y el crecimiento.
- 6. Propuestas para Inversionistas Clave:** Elaboración de propuestas y argumentos persuasivos para atraer a inversionistas estratégicos y clave para el éxito futuro de la startup.

7. **Materiales de Presentación para Inversores:** Creación de presentaciones y materiales atractivos y convincentes que respalden las conversaciones con inversionistas potenciales.
 8. **Planes de Ejecución de Expansión:** Planes detallados para ejecutar la expansión a nuevos mercados o segmentos de clientes, incluyendo plazos e hitos clave.
 9. **Proceso de Selección de Inversores Definido:** Establecimiento de un proceso estructurado para la selección y el compromiso de inversores estratégicos que se alineen con los objetivos de la startup.
- 0 Enlace a **F008 “Plan de Inversión”:**
https://docs.google.com/document/d/1HYJX0gAcUuDdYVQCVOx_vr2eUoEH3bo7/edit?usp=share_link&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

PROCESO 5 - MONITOREO Y EVALUACIÓN

El monitoreo y la evaluación son aspectos esenciales para una incubadora de startups que busca impulsar el éxito y crecimiento de las startups que apoya. Aquí se presentan algunas pautas para llevar a cabo estos procesos de manera efectiva:

- 1. Establecer objetivos claros:** Definir los objetivos específicos que se desean alcanzar con cada empresa emergente. Estos objetivos deben ser realistas, medibles y alineados con la visión y misión de la incubadora.
- 2. Indicadores clave de rendimiento (KPI):** Identificar los KPI relevantes para medir el progreso y el desempeño de las startups. Estos KPI pueden variar según el tipo de negocio, pero algunos ejemplos comunes incluyen ingresos, crecimiento del cliente, métricas de retención y tasas de conversión.
- 3. Seguimiento regular:** Establecer un calendario de seguimiento regular con cada startup. Puede ser mensual o trimestral, dependiendo de las necesidades y etapa de desarrollo de cada empresa. Estas reuniones permiten evaluar el progreso, abordar desafíos y ofrecer orientación.
- 4. Reportes y actualizaciones:** Solicitar informes periódicos a cada startup, donde presenten su progreso y resultados basados en los KPI establecidos. Estos reportes ayudarán a identificar áreas de mejora y oportunidades para el crecimiento.
- 5. Feedback y asesoramiento:** Proporcionar retroalimentación constructiva y asesoramiento personalizado a las startups. La incubadora debe contar con un equipo de mentores y expertos que puedan brindar orientación en áreas como desarrollo de productos, estrategia de mercado, finanzas y más.
- 6. Evaluación periódica:** Realizar evaluaciones periódicas de cada empresa emergente para medir su progreso en relación con los objetivos establecidos. Estas evaluaciones pueden ayudar a identificar cuáles startups están logrando un progreso significativo y cuáles pueden necesitar más apoyo.
- 7. Flexibilidad:** Reconocer que cada startup es única y puede enfrentar desafíos y oportunidades diferentes. Ajustar el enfoque y apoyo según las necesidades específicas de cada empresa.
- 8. Celebrar los logros:** Reconocer y celebrar los logros y éxitos de las startups. Esto fomenta un ambiente positivo y motivador, y también ayuda a fortalecer la relación entre la incubadora y las empresas que apoya.

Al implementar estas prácticas, una incubadora de startups puede monitorear y evaluar de manera efectiva el progreso de las empresas que incuba, proporcionando el apoyo necesario para su desarrollo y crecimiento.

o Enlace a **F009 “Impacto económico”**:

https://docs.google.com/document/d/1xEDtVW74QWgMs_yuDIrmrFZ9ZRQBauKU/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

o Enlace a **F010 “Encuesta de satisfacción”**:

https://docs.google.com/document/d/12XmA51jZo_zdOhMynJ8aI50xgcnHSm0f/edit?usp=sharing&oid=114093637855779036720&rtpof=true&sd=true

ANEXOS

ANEXO I – Formularios del SENPRENDE Dentro de las evaluaciones existen diversas herramientas para hacer diversos diagnósticos y evaluaciones, para la incubadora de startup “Emprende Rocket” existen varios formularios, que ayudarán poder tener más información de cada startup y eso son los siguientes formularios:

- 1. F001 “Ficha de información”:** Su función principal es recopilar información básica de los usuarios, lo cual se aplica desde el primer día y solo se aplica una vez.
- 2. F002 “Acta de compromiso”:** Igual que el primer formato, este solo se utiliza una vez y es al principio, su función es dar a entender que tanto como SENPRENDE como el usuario están comprometidos y aceptan el acuerdo para trabajar juntos.
- 3. F003 “Test de competencia y cualidades”:** Se utiliza para medir y analizar las habilidades, aptitudes y cualidades de una persona. Se aplica durante procesos de selección, evaluaciones de desempeño, planes de desarrollo y capacitación profesional con el fin de saber sus debilidades y fortalezas.
- 4. F004 “Test de evaluación de la idea de negocio”:** Se utiliza para evaluar la viabilidad y potencial de una idea de negocio. Se aplica en la etapa inicial de desarrollo de la idea, permitiendo analizar su mercado, modelo de negocio, competencia y proyecciones financieras.
- 5. F005 “Bitacora de atención al usuario”:** Es utilizado para registrar información relevante sobre las interacciones con los clientes. Se emplea en tiempo real durante el proceso de atención, permitiendo hacer seguimiento, analizar patrones de consulta y mejorar la calidad del servicio prestado.
- 6. F006 “Diagnóstico Empresarial”:** Es para evaluar la situación y desempeño de una empresa. Se emplea en momentos de análisis estratégico, reestructuración, adquisiciones o cambios importantes en la organización. Permite identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para tomar decisiones informadas.
- 7. F007 “Modelo de negocio CANVAS”:** Se utiliza para diseñar, describir y visualizar la estructura y funcionamiento de un modelo de negocio. Se emplea en la etapa de planificación y desarrollo de nuevos negocios o para evaluar y mejorar modelos de negocio existentes.
- 8. F008 “Estructura de costos”:** Se utiliza para identificar, desglosar y analizar los gastos asociados a la operación de un negocio o proyecto. Se emplea en la etapa de planificación, presupuestación y control financiero para comprender y optimizar los costos de la empresa.

9. **F009 “Impacto económico”**: Se utiliza para medir el impacto que ha tenido el programa en términos de: creación de empleo, crecimiento en ventas, acceso a otros mercados y financiamiento.
10. **F010 “Encuesta de satisfacción”**: Formulario con el cual SENPRENDE evalúa el nivel de satisfacción de los emprendedores por los servicios ofrecidos por parte de la Unidad de Innovación, Ciencia y Tecnología de la SubDirección de Asistencia Técnica.
11. **F011 “Bitácora de Vinculación”**: Se utiliza por los técnicos del SENPRENDE para registrar vinculaciones hechas con otras unidades de la SubDirección de Asistencia Técnica como ser Acceso a Mercados u otras SubDirecciones: Legalización o Financiera. Se selecciona el tipo de servicio entregado y se detallan los acuerdos logrados por todas las partes involucradas.
12. **F012 “Plan de asesoría especializada”**: Se utiliza por SENPRENDE para incluir todas las asistencias técnicas brindadas y por brindar a un emprendedor por trimestre.

Enlace a los formularios del SENPRENDE para Emprende Rocket:

https://drive.google.com/drive/folders/1zpfXbUYdcTLXvpN0kv8dHsoTwm-UMAAq?usp=share_link

FUENTE BIBLIOGRÁFICA

Blank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review.

Ries, E. (2015). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business.

<https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-una-startup#:~:text=Una%20startup%20es%20una%20empresa,entre%20pyme%20convencional%20y%20startup>

Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). What is Disruptive Innovation? Harvard Business Review.

Eisenmann, T., Ries, E., & Dillard, S. (2012). Hypothesis-Driven Entrepreneurship: The Lean Startup. Harvard Business School Case.

Combinator. (s.f.). The Seed Stage. Recuperado el 17 de marzo de 2023, de

<https://www.ycombinator.com/resources/seed/>

Universidad de Stanford. (s.f.). El Ciclo de Vida de una Startup. Recuperado el 17 de marzo de 2023, de <https://gsg.stanford.edu/ciclo-de-vida-de-una-startup/>

<https://innova.unam.mx/tipos-de-incubadoras/>

Tidd, J., & Bessant, J. (2013). Strategic Innovation Management. John Wiley & Sons.

Smith, J. (2019). "Startup Incubation: Definition, Benefits, and Best Practices." StartupNation.

Recuperado de: <https://startupnation.com/start-your-business/startup-incubation-definition-benefits-best-practices/>

https://www.jica.go.jp/Resource/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_02.pdf

https://raiseyouth.fundecyt-pctex.es/wp-content/uploads/2022/05/Volume4_esp.pdf

<https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaRyS/article/download/1453/1759>
