

Bases Programa DIGITECH ScaleUp

1. Objetivos de la convocatoria

El **objetivo fundamental** del programa DIGITECH ScaleUp es **fomentar el crecimiento y la consolidación de las startups tecnológicas digitales con desarrollo propio que pueden convertirse en las futuras empresas tractoras de la región.**

Este programa forma parte del **itinerario CEIN DIGITECH**, cuyo objetivo final es enriquecer el tejido empresarial del sector digital de Navarra desde la generación de proyectos en grupos de investigación y ámbito educativo, continuando con el impulso de los proyectos que arrancan y que necesitan apoyo, hasta la consolidación de aquellos que ya han superado esa fase inicial. CEIN DIGITECH engloba, de este modo, a todo el sector digital, cohesionándolo y dotándole de herramientas a todos los niveles para que prospere.

DIGITECH ScaleUp plantea la consecución de los siguientes **objetivos específicos**:

1. Desarrollar esquemas de impulso del crecimiento y escalado de startups digitales.
2. Cohesionar el ecosistema digital navarro generando sinergias y colaboraciones y facilitar a las startups participantes el acceso a mentores y mentoras de empresas de grandes compañías digitales.
3. Ofrecer acceso a personas expertas en temas específicos como marketing estratégico y digital, modelos de crecimiento y distribución, alianzas estratégicas, atracción y retención de talento... fundamentales para el desarrollo de startups tecnológicas digitales.

2. Enfoque metodológico

Tras un proceso de selección, las startups participantes se beneficiarán de un **programa de alto nivel** que contará con una **parte formativa** con el objetivo de **dotar de conocimiento específico** que permita a las startups definir elementos clave en su crecimiento como el **modelo de comercialización o alianzas estratégicas** más adecuadas, el mejor planteamiento de **acceso a mercado** en función de sus características o las acciones a realizar para atraer y retener talento. En definitiva, identificar cuáles son **las palancas de crecimiento** de cada proyecto, de forma que puedan definir su **estrategia de crecimiento y escalado.**

Para ello contarán con ponentes y apoyo externo especializado en la transformación digital. Así mismo se podrán sumergir en el ecosistema digital empresarial navarro teniendo acceso a mentores y a empresas tractoras como potenciales clientes.

3. Público objetivo

La convocatoria está dirigida a todas aquellas startups que tengan su domicilio social y/o fiscal, así como una sede operativa, en Navarra y que trabajen en el ámbito de la transformación digital con proyectos que impliquen desarrollo de tecnología propia en las siguientes áreas:

Internet of Things, Inteligencia Artificial, Big Data, Cloud Computing, Gamificación, Low Code Automation, Machine Learning, Realidad Aumentada, Realidad Virtual u otras que supongan una innovación para la digitalización y el desarrollo de productos y/o servicios digitales de alto valor añadido y con potencial de crecimiento.

Se seleccionará un máximo de 10 startups.

4. Alcance y requisitos de participación

La convocatoria está dirigida a todas aquellas startups que tengan su domicilio social y/o fiscal en Navarra y que trabajen en el ámbito de la transformación digital tal y como se ha conceptualizado en el apartado anterior.

De cara a la **participación en el presente programa**, se deberán atender por parte de los interesados los siguientes aspectos:

- a) **Aporte de Documentación:** Las startups deberán comprometerse a presentar la documentación necesaria a lo largo del programa de cara a poder realizar un buen aprovechamiento del mismo.
- b) **Plazo de solicitud:** hasta el 31 de agosto, a las 24:00.
- c) **Carácter de la startup:** Las startups deberá estar creada antes del 31 de agosto de 2021 y tener menos de 8 años a esa fecha. Las startups que tengan más de 8 años deberán demostrar que se encuentran en fase de escalado y presenten un alto potencial de crecimiento a corto plazo.
- d) **Vinculación del proyecto a Navarra.** Las startups participantes deberán tener el domicilio social y/o fiscal en Navarra y trabajar en el ámbito de la digitalización según la descripción indicada en el apartado 3.
- e) **Personas participantes:** Será necesaria la participación e implicación en el Programa de al menos una persona responsable de la estrategia de la startup: CEO, equipo promotor o integrante del equipo directivo.

5. Valoración y selección de startups

Las startups interesadas en formar parte del proceso de selección podrán enviar su candidatura hasta el 31 de agosto a las 24:00.

Para hacerlo, deberán completar el formulario que se publicará en la web de cein.es, que será a su vez promocionado en las redes sociales de CEIN, así como en los eventos y comunicaciones internas de CEIN y de entidades asociadas y colaboradores.

A través de dicho formulario, las y los candidatos deberán defender el interés del modelo de negocio presentado, su capacidad de innovación e integración en el ecosistema, su potencial de crecimiento, así como el compromiso e idoneidad del equipo promotor.

Con toda la información recibida y la que el equipo de CEIN considere necesario recabar, se procederá a la selección de las startups beneficiarias del programa.

A la totalidad de startups que accedan a la convocatoria y que cumplan los requisitos determinados en el apartado 4 se les aplicará unos criterios de selección objetivos, los cuales permitirán poder elegir a las 10 compañías que presenten una puntuación más elevada. A cada uno de estos criterios de selección se les otorgará un baremo de puntuación y, además, serán ponderados según su grado de impacto en la designación final.

Los criterios de selección se basarán en los siguientes puntos:

1. Carácter innovador, digital y disruptivo con desarrollo tecnológico propio.
2. Validación realizada, factibilidad de la idea y existencia de mercado potencial y necesidad no cubierta.
3. Grado de desarrollo y crecimiento de la startup desde su puesta en marcha.
4. Potencial de crecimiento y escalado de la startup.
5. Formación, experiencia e implicación del equipo promotor en el crecimiento de la startup.
6. Compromiso y participación en el programa de crecimiento.

Para poder realizar una valoración de los puntos anteriores se realizará un análisis de los siguientes apartados según la documentación presentada en la solicitud:

1. Innovación y protección de la innovación, si procede.
2. Evaluación de mercado.
3. Posicionamiento competitivo.
4. Fase de desarrollo de la startup (ventas realizadas, financiación conseguida, número de trabajadores).
5. Previsión de crecimiento a 3 años: ventas, nuevos mercados, empleo y necesidades financieras
6. Equipo.
7. Plan financiero y captación de fondos.

Una vez seleccionados, se comunicará personalmente el resultado a las 10 candidaturas definitivas, que firmarán un acuerdo con CEIN donde acordarán cumplir el desarrollo del itinerario previsto. Esta comunicación se realizará antes del 10 de septiembre.

6. Itinerario de programa y cronograma

El programa se desarrollará desde el 13 de septiembre hasta el 16 de diciembre con talleres de trabajo semanales presenciales en las instalaciones de CEIN-Noáin en horario de 9:00 a 15:00.

Adicionalmente las empresas que participen en el módulo completo podrán optar a tutorías individualizadas con los ponentes.

PROGRAMA DIGITECH SCALEUP	
16-sep	Crecimiento digital. Growth Equation
23-sep	Marketing Estratégico para startups digitales
30-sep	Crecimiento digital. Growth Equation
07-oct	Marketing Digital para startups digitales
14-oct	Modelo comercial, internacionalización y partnerships
21-oct	Liderazgo y gestión de equipos
28-oct	Modelo comercial, internacionalización y partnerships
04-nov	Legal: Procesos de expansión de negocio con partners
09-nov	Cómo atraer y retener talento en una startups digitales
18-nov	Legal: Procesos de inversión y desinversión
25-nov	Cómo hacer un pitch para inversores
16-dic	Cómo hacer un pitch para inversores

Módulo 0: PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA (13 de septiembre, 9 a 10:30h)

Sesión de presentación del programa y startups participantes.

Módulo 1: ESTRATEGIA PARA EL CRECIMIENTO DE TU STARTUP DIGITAL.

1. Crecimiento Digital: Growth Equation (16 y 30 septiembre, 9 a 15h)

Principales estrategias de crecimiento de los modelos de negocio digitales para desarrollar planes de crecimiento.

Conocer los modelos de crecimiento digitales para aprender a identificar oportunidades, priorizar esfuerzos y definir objetivos.

Optimización y seguimiento de los Funnels Digitales (retención, engagement, acquisition).

Principales métricas de los modelos de negocios digitales y cómo calcularlas.

2. Modelo Comercial, Internacionalización y Partnership (14 y 28 octubre, 9 a 15h)

Cómo estructurar un modelo comercial con éxito en la fase de crecimiento de la startup.

Etapas y herramientas para desarrollar un modelo comercial con éxito:

1. Etapa de crecimiento
2. Etapa de internacionalización
3. Partnerships

3. ¿Cómo hacer un Pitch para inversores? (25 noviembre y 16 diciembre, 9 a 15h)

Cómo conseguir atraer inversores y financiación.

Cómo preparar un buen pitch: Principales secciones.

Cómo piensa un inversor.

Cómo defender un pitch delante de un inversor.

Ponente: [Aleix Valls](#)

CEO y Co-fundador de la consultora Liquid y senior advisor para negocios digitales y transformación digital para compañías como Zurich, Colonial, Roca & Junyent, World Economic Forum, y ocupó el cargo de director general de la Mobile World Capital Barcelona (MWCB) durante dos años.

Módulo 2: MARKETING ESTRATÉGICO Y DIGITAL.

1. Construcción del Plan de Marketing Estratégico de la Startup digital (23 septiembre, 9 a 15h)

Análisis del entorno estratégico de la startup.

USP y STP.

Matriz de transformación digital para el posicionamiento estratégico.

- Ahorro de costes
- Optimización del servicio al cliente
- Mejorar toma de decisión

Optimización tecnológica del producto/servicio.

- PaaS
- Big Data
- IoT
- Robótica
- Inteligencia artificial
- Blockchain
- Ciberseguridad

Gestión de precio.

Gestión de canales.

- Propios
- Plataformas de terceros

Identificación de mercados internacionales.

Desarrollo de experiencias diferenciales para clientes.

- Modelo Solomo
- Service Design Thinking

Análisis de rentabilidad comercial prevista.

2. Construcción del Plan de Marketing Digital de la Startup digital (7 octubre, 9 a 15h)

Análisis del medio digital de la empresa.

SEM/SEO.

Digital content marketing.

Social Media Marketing Plan.

Plan de influenciadores (Macro y Micro).

Mobile marketing plan (APPS, NFC, QR, AR, VR, Beacons, Wifi Tracking).

E-commerce CRO (Tienda propia VS. Marketplaces).

Big data marketing e inteligencia artificial: Datos (Des)estructurados, redes neuronales, etc.

Google Analytics y Digital KPIS.

Ponente: [Manuel Alonso Coto](#)

Consultor, profesor y directivo en Marketing Estratégico y Transformación Digital. Ha ayudado en los últimos 20 años a centenares de empresas y miles de emprendedores a desarrollar los planes digitales de sus compañías. Es autor de numerosos libros en importantes editoriales como Pearson, Arista, Wolters Kluwer o Planeta: Marketing Directo 2.0, El Plan de Marketing Digital, Digital Self Branding, Internacionalización sobre Canales Digitales, La Empresa Colaborativa entre otros.

Módulo 3: ASPECTOS LEGALES CLAVE PARA EL CRECIMIENTO DE UNA STARTUP DIGITAL

1. Procesos de expansión de negocio con partners: fórmulas contractuales y corporativas (4 noviembre, 9 a 13h)

Alianzas estratégicas con partners con los que exista una sinergia de negocio.

Joint venture corporativa y contenidos Pacto de Socios

Expansión internacional: oficina de representación, sucursal o filial propia.

Colaboraciones comerciales contractuales con *partners* con los que exista una sinergia de negocio.

Contratos relativos a la expansión de negocio: contrato de agencia, contrato de distribución; contrato de franquicia y contrato de joint venture.

2.- Procesos de inversión y desinversión (on line, 18 noviembre, 9 a 11h)

Negociación y ejecución de rondas de financiación de inversores financieros y capital riesgo.

Acuerdo de confidencialidad, carta de intenciones, due diligence, estructuración de la inversión, contrato de inversión y régimen de manifestaciones y garantías.

Negociación y ejecución de operaciones de venta y transmisión de la participación en el capital social de startups digitales: de un porcentaje determinado del inversor o venta total o de un porcentaje mayoritario.

Asunción de contingencias por parte de la startup digital.

Ponente: [Judith Saladrigas](#)

Socia de DWF-RCD, de uno de los principales bufetes de abogados especializados en Innovación y Emprendimiento, con extensa experiencia prestando asesoramiento jurídico- estratégico y formación especializada a los principales actores, públicos y privados, del ecosistema de innovación y emprendimiento.

Módulo 4: GESTIÓN Y RETENCIÓN DE PERSONAS EN STARTUPS DIGITALES

1. Liderazgo y gestión de equipos (21 octubre, 9 a 15h)

Auto-descubrimiento: Para saber cuáles son mis competencias, mis fortalezas y debilidades.

Desarrollo de habilidades mejorar la gestión de equipos.

- Comunicación: Dar/recibir feedback; Transparencia; Asertividad; Discrepar con amabilidad,...

- Delegar de manera eficiente

- Herramientas de Gestión: Fijar objetivos eficientemente; gestión de reuniones, 1:1s, All

Hands, etc...

2. ¿Cómo atraer y retener talento en una startup digital? (9 noviembre, 9 a 15h)

Cultura & valores: motor de atracción y retención de talento.

Puntos clave y procesos de atracción y selección del talento
Desarrollo profesional para compromiso, implicación y motivación → Retención
Mecanismos de compensación, más allá de lo económico.
¿Qué líder debo ser para atraer el mejor talento, motivarlo y retenerlo?

Ponentes:

Gina Vidal

Emprendedora con +15 años de experiencia en gestión y dirección de Startups y empresas de alto crecimiento. Consultora y coach sistémica acompañando a emprendedores y a sus equipos a liderar de manera más consciente y sostenible.

David Valls

Consultor experto en liderazgo sistémico y facilitador de la transformación en las organizaciones. Ingeniero que hace que los equipos alcancen su máximo potencial.

7. Protección de datos de carácter personal

Las y los participantes en la presente convocatoria aceptan y dan su consentimiento para que los datos personales que aportan en la misma, mediante la cumplimentación de la solicitud de participación, sean tratados con la finalidad de gestionar su participación en la convocatoria, de acuerdo con la normativa vigente de protección de datos de carácter personal (Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.)CEIN queda autorizado a utilizar tales datos para el envío por correo postal o electrónico u otra forma de comunicación electrónica, de información actualizada de carácter comercial en relación con productos, servicios, actividades y eventos que pueda organizar.

Asimismo, queda autorizada a utilizar y publicar los datos de los seleccionados con el fin de ser difundidos en su página web u otros medios de información.

8. Aceptación

La participación en el presente programa supone la aceptación de estas bases publicadas en www.cein.es. Las startups seleccionadas se comprometen a cumplir con las normas de utilización de los espacios de CEIN y de su Vivero de Innovación, a fin de favorecer la convivencia con el resto de personas emprendedoras, personal y actuaciones relacionadas con la actividad de CEIN.

Para cualquier duda o aclaración se podrá contactar con el equipo responsable de a través de administracion@cein.es el teléfono 848 426000.