

**PROGRAMA DE ACELERACIÓN PARA EMPRENDEDORES CIENTÍFICOS Y  
TECNOLÓGICOS**

# Competition

# APTENISA Launch

**APTEnisa**  
Programa de ideación y   
aceleración de startups

Cofinanciado por:



Junio de 2025

## INTRODUCCIÓN

APTENISA es una iniciativa nacional cofinanciada por Enisa y 9 Parques Científicos y Tecnológicos del Estado español y coordinada por la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE), que incluye un conjunto de programas diseñados para promover la creación y el crecimiento de nuevas empresas de base tecnológica, entre los cuales el programa APTENISA Launch

El programa APTENISA Launch está orientado a preparar a las startups para su lanzamiento y salida a una primera ronda de inversión, ayudando a establecer colaboraciones estratégicas. Se trata de un completo programa inmersivo para impulsar la creación de empresas de base científico – tecnológica, mediante el impulso al emprendimiento de alto impacto, generar empleo cualificado y crear empresas deep tech y spin-offs altamente innovadoras que puedan alcanzar el éxito en el mercado.

El programa se desarrollará según la metodología Lean Launchpad, de aceleración experiencial del modelo de negocio, desarrollada en las universidades de California Berkeley y de Stanford por los profesores Jerome Engel y Steve Blank, pioneros en el impulso al emprendimiento científico/tecnológico.

## OBJETO

El objetivo del programa APTENISA Launch (en adelante, “el Programa”) es favorecer la transformación de ideas en proyectos empresariales con modelos de negocio validados en el mercado. Para ello, están definidos los siguientes objetivos específicos que los participantes del programa deberán alcanzar:

- Definir equipos, roles y presupuestos.
- Obtener empresas listas para inversión.
- Obtener productos o servicios listos para vender y concretar su “primera venta”.
- Definir hojas de ruta claras.
- Encontrar posibles socios y proveedores.
- Obtener *landing pages* y embudos de conversión testeados.

## BENEFICIARIOS

El Programa está dirigido exclusivamente a equipos emprendedores con un proyecto empresarial o start-up en una fase inicial de desarrollo. Serán seleccionados emprendedores ambiciosos con un negocio innovador, de base científica/ tecnológica, escalable y con al menos una persona implicada al 100% en el proyecto. En el caso de proyectos empresariales, éstos deberán estar en proceso de constitución de la empresa o con intención de constituirla durante el Programa.

El proceso de selección se registrará según los criterios descritos a continuación.

## SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN

Los candidatos a participar en el Programa deberán formalizar su solicitud a través del formulario cuyo enlace está disponible en [Google Form](#), en el cual se deberá aportar información sobre el equipo, el proyecto empresarial/ *start-up*, y otra información complementaria para la evaluación del proyecto emprendedor/ startup en fases iniciales.

La inscripción en el programa conlleva la aceptación de las presentes bases reguladoras. Se presentará una única solicitud por cada proyecto empresarial. Cada equipo emprendedor deberá designar un representante que actuará como interlocutor con la organización del Programa. Una misma persona sólo podrá enviar la solicitud para un único proyecto empresarial/ start-up.

## COMPETICIÓN

Para poder formar parte del programa APTENISA Launch los proyectos que se registren pasarán las siguientes fases:

### Fase 1

Todos los proyectos emprendedores que participen serán evaluados en una primera fase por el parque científico y tecnológico al que se vinculen en el formulario de inscripción (siguiendo los criterios que aparecen en el siguiente punto). Según el ranking de evaluación:

- Los 3 proyectos mejor evaluados pasarán de forma directa a formar parte del programa APTENISA Launch
- Los 4 ó 5 proyectos siguientes pasarán a la fase 2.
- El resto de los proyectos no podrán seguir en la competición.

### Fase 2

Los 36 ó 40 proyectos que pasen a la segunda fase tendrán que participar en un evento estatal híbrido (APTENISA Competition) organizado por los parques científicos y tecnológicos participantes de APTENISA, junto con APTENISA Central y con la colaboración de ENISA dónde deberán presentar en un Pitch su proyecto y dónde serán evaluados por un jurado formado por miembros de APTENISA Central, ENISA y expertos e inversores. De los proyectos participantes se seleccionarán 20 proyectos para participar en APTENISA Launch, y 6 más quedarán en lista de espera (podrán entrar en el programa si hay alguna baja por parte de los seleccionados al inicio del programa).

## CRITERIOS DE SELECCIÓN

De todas las solicitudes recibidas, se seleccionará 47 proyectos empresariales/ start-ups, según los siguientes criterios:

- Soluciones tecnológicas de alto valor que brindan ventajas competitivas sostenibles.
- Madurez del producto/ servicio.
- Grado de innovación (a nivel de modelo de negocio, producto/ servicio, organización, etc.).
- Impacto del proyecto para la industria/ sector.
- Equipos con capacidad de gestión, comprometido con el proyecto y con disponibilidad para ejecutar las tareas previstas en el programa.
- Valoración positiva de mujeres en el equipo.
- Valoración positiva de equipo multidisciplinar.
- Potencial de crecimiento y escalabilidad del proyecto.
- Sostenibilidad del proyecto entendido en el sentido amplio, económico, medioambiental, etc.
- Impacto del proyecto en la economía y la sociedad en general.
- Empresa constituida con menos de 3 años de antigüedad o intención de crear la empresa en un corto plazo (durante el Programa).
- (En caso de que pasen a competición) La presentación de su proyecto.

La decisión del Comité de Evaluación del Programa es inapelable.

## CALENDARIO Y FUNCIONAMIENTO DEL PROGRAMA

El Programa arranca el **6 de octubre de 2025** y finalizará con un Demoday a celebrar en el Foro **Transfiere de 2026, previsto del 18 al 20 de marzo de 2026**. Una vez seleccionados para participar en el programa, cada equipo emprendedor será asignado a una cohorte y será informado del calendario detallado de cada una de las sesiones y talleres que corresponde a esa cohorte.

La estructura del programa contempla sesiones de trabajo de Lean LaunchPad y talleres específicos, que se complementan con acompañamiento por parte de mentores asignados por la coordinación del programa y una bolsa de horas de asesoramiento específico (5 horas por equipo emprendedor). Todas las sesiones se desarrollarán de forma virtual.

### Sesiones Lean LaunchPad

El Programa incluye un conjunto de sesiones que se desarrollarán según la metodología Lean LaunchPad para el análisis y validación en el mercado del *Business Model Canvas*. Entre cada una de las sesiones los participantes tienen que llevar a cabo determinadas tareas, para las cuales se requiere una dedicación estimada por parte de cada equipo emprendedor de aproximadamente 15 horas.

Los contenidos previstos de cada sesión de Lean LaunchPad son los siguientes:

- Sesión #1: Introducción al programa. - Marco de trabajo (herramientas, calendario, soporte, etc.). Metodología Lean Launchpad. Introducción a los modelos de negocios y el desarrollo del cliente. Business Model Canvas.
- Sesión #2: Propuesta de valor - Propuesta de valor. Value proposition canvas. Tipos de MVP, prototipado, landing page, etc.
- Sesión #3: Segmento de clientes. - Segmentación y arquetipado de clientes. Product-market fit.
- Sesión #4: Canales - Tipos de canales de distribución. Economía de canales.
- Sesión #5: Relaciones con clientes - Embudo de conversión. Coste de adquisición de cliente. Customer Lifetime Value.
- Sesión #6: Modelo de ingresos - Precio y valor. Tipos de modelos de ingresos.
- Sesión #7: Recursos clave y partners - Tipos de recursos. Construyendo el negocio: Modelo de negocio y acuerdos o colaboraciones. Proveedores vs partners. Presentación del pitch.
- Sesión #8: Actividades clave y estructura de costes - Actividades clave y estructura de costes. Presentación del pitch.

## Talleres

Además de las sesiones de *Lean Launchpad*, se realizarán varios talleres específicos sobre materias relevantes en la creación y desarrollo de start-ups de base científica/ tecnológica, a saber:

- Taller #1: Entrevistas - planificar y desarrollo de entrevistas de problema a potenciales usuarios/ clientes/ stakeholders.
- Taller #2: Legal - tipos de sociedades, trámites de constitución, incompatibilidades, pacto de socios.
- Taller #3A: Marketing online y ventas ágiles - actividades claves herramientas de Marketing Online, LinkedIn y gestión del equipo de ventas (este taller es de asistencia obligatoria para una cohorte y opcional para la cohorte con obligatoriedad de asistencia mencionada en el siguiente punto).
- Taller #3B: IPR - Principales aspectos de un proceso de transferencia de tecnología. Modalidades de protección de activos intangibles. Plazos y procedimientos del registro. Ámbito geográfico de la protección de intangibles. Prevención y mitigación de riesgos o problemas de incumplimiento de derechos de propiedad intelectual e industrial (este taller es de asistencia obligatoria para una cohorte y opcional para la cohorte con obligatoriedad de asistencia mencionada en el punto anterior).
- Taller #4: Finanzas - principios de finanzas. Financiando el negocio: ¿Cómo funciona el mundo del Venture Capital, Business Angels y financiación para startups? Preparación del Deck de inversión
- Taller #5: Preparación para el pitch - cómo hacer un pitch a inversores, preparación del pitch.
- Taller #6: Equipo - liderazgo de equipos de alto rendimiento.

## Mentoring

A cada proyecto empresarial se le asignará un/a mentor/a designado por la organización del Programa, que acompañará el equipo emprendedor en las tareas requeridas a lo largo del Programa. Cada equipo participante deberá mantener reuniones de trabajo periódicas con el/la mentor/a asignado/a (al menos una reunión en cada sprint), que podrán celebrarse de forma física y/o virtual. Es responsabilidad de cada equipo emprendedor calendarizar dichas reuniones, así como comunicar a la coordinación del programa cualquier incidencia que se produzca.

El/la mentor/a aportará conocimiento del sector/ mercado, con el fin de orientar y facilitar el cumplimiento de los objetivos previstos en cada etapa del Programa. Este mentor acompañará el proyecto empresarial asignado durante toda la duración del programa y le dedicará un mínimo de 5 horas, para dar *feedback* y compartir su experiencia con el equipo emprendedor.

En el primer mes de funcionamiento del Programa se confirmará tanto con cada equipo emprendedor como con cada mentor/a que el *matching* es adecuado. Después de este plazo, las entidades organizadoras del programa se reservan el derecho de no sustituir el/la mentor/a asignado/a por otra persona.

## Asesoramiento específico

Los participantes contarán también con una bolsa de cinco horas en total, a repartir (en bloques indivisibles de 60 minutos) entre los expertos en las distintas áreas específicas – legal, propiedad intelectual e industrial o marketing digital y *growth hacking* (según la cohorte que corresponda), finanzas y *pitching*. El acceso a la bolsa de horas estará supervisado por la coordinación del Programa. Estas horas deberán ser utilizadas tras la realización del correspondiente taller.

Es responsabilidad de los equipos emprendedores tomar la iniciativa para establecer las reuniones con los expertos y cumplir con las citas establecidas. Asimismo, es obligación de cada equipo emprendedor comunicar de inmediato a la coordinación del Programa cualquier incidencia que se produzca.

## Demo Day

El Programa finalizará con una jornada de presentación de las start-ups que hayan finalizado el programa. Este evento se celebrará previsiblemente en el Foro Transfiere de 2026, cuya fecha será del 18 al 20 de marzo de 2026. Se invitará a esta jornada como asistentes a corporaciones tecnológicas, fondos de inversión, *business angels*, etc., así como a los mentores que han acompañado cada uno de los proyectos durante el desarrollo del Programa.

El programa se realizará por todo el estado y los resultados de un total de 32 startups serán acompañados por los 9 Parques de APTE miembros del proyecto APTENISA.

## OBLIGACIONES DE LOS PARTICIPANTES

Los participantes se comprometen a:

- Asistir a un mínimo de 80% de todas las sesiones y talleres previstos.
- Cumplir con la metodología *Lean Launchpad*, aportando información veraz, revisando la documentación y recursos audiovisuales que correspondan antes de cada sesión y llevar a cabo las tareas de cada etapa, aportando la documentación pertinente.
- Comunicar periódicamente las métricas de ejecución del Programa requeridas por la coordinación del mismo a través de los canales habilitados para ello.
- Responder a las encuestas de satisfacción del Programa.
- Disponer de recursos informáticos adecuados para asistir a las sesiones de trabajo y talleres y habilitar las cuentas de usuario que se requieran para acceder a las herramientas de gestión y desarrollo del Programa.
- Mantener reuniones periódicas (al menos una en cada sprint) con el/la mentor/a asignado/a y ser receptivo a sus sugerencias y aportaciones.
- Comunicar a las entidades organizadoras del Programa cualquier incidencia que surja a lo largo del mismo. Los Parques intentarán mediar o resolver en la medida de sus posibilidades los problemas que puedan ocurrir.
- Presentar presencialmente el proyecto empresarial en la sesión de clausura del Programa (*Demo Day*).

El incumplimiento de una o varias de las obligaciones expuestas, será motivo de baja del programa.

## PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL

Las entidades organizadoras del Programa no reclaman propiedad alguna sobre la información aportada por los solicitantes en la presente Convocatoria o cualquier propiedad intelectual o industrial que pueda contener. La participación en el Programa no conlleva la cesión por parte de los participantes de derechos de ninguna patente o solicitud de patente relacionada con la información aportada en el ámbito del Programa a las entidades que forman parte de APTENISA.

La información que cada participante decida transmitir en las entrevistas con terceros en ámbito del Programa es de su propia responsabilidad y en ningún momento podrá imputar o reclamar a las entidades organizadoras cualquier responsabilidad por incumplimiento de confidencialidad que comprometa la novedad o actividad inventiva del producto/ servicio/ tecnología que corresponda.

## DIFUSIÓN Y PUBLICIDAD

Las entidades organizadoras realizarán actuaciones de difusión del Programa y de los proyectos

finalistas a través de distintos canales de comunicación. Para ello, los Parques se reservan el derecho de publicar información genérica de los proyectos seleccionados que entren a formar parte del Programa en cualquier clase de medio de comunicación sin obligación de cualquier tipo de contraprestación económica. Se considera información genérica el título del proyecto empresarial, una breve descripción del mismo y la universidad o centro de investigación de procedencia del equipo emprendedor. Los participantes autorizan a las entidades organizadoras a usar esta información genérica para ser mencionados en las páginas web y redes sociales de las entidades, así como para su aparición en los archivos históricos y soportes de diversa índole de estas entidades. La cesión de derechos para uso de imagen/ audio/ video es voluntaria y se autoriza mediante la aceptación de las presentes bases.

En aquellos casos en que los miembros del equipo emprendedor lo autoricen expresamente, se podrá mencionar también identificarles personalmente.

Las entidades organizadoras del Programa no asumen responsabilidad alguna respecto a cualquier tipo de controversia, disputa o litigio que pudiera derivarse de la publicación, divulgación y/o difusión de proyectos participantes a través de las acciones de comunicación.

## CONFIDENCIALIDAD

Tendrán carácter de “Información Confidencial” la documentación y contenido audiovisual de cada proyecto empresarial/ start-up aportados en ámbito del Programa. Estos contenidos se guardan electrónicamente en una plataforma habilitada por las entidades organizadoras o por alguna de sus empresas colaboradoras, para el correcto funcionamiento y seguimiento del Programa. Ninguna de las partes implicadas en el desarrollo del Programa (entidades organizadoras, ponentes, mentores y otros participantes) podrá revelar, comunicar, difundir, distribuir o almacenar la Información Confidencial, ni en todo ni en parte, ni transformarla, ni aplicarla a ningún fin distinto de lo contemplados en estas Bases, ni por sí ni por tercero alguno, sin el previo consentimiento del equipo emprendedor que corresponda. Para ello, cada una de las partes mencionadas asumirá un compromiso de confidencialidad.

Las entidades organizadoras del Programa serán responsables de que su personal y todas las personas que tengan acceso a la Información Confidencial respeten la confidencialidad de la información.

A los asistentes del programa que no sean la persona que ha realizado la inscripción en el mismo se les podrá requerir expresamente la firma de un compromiso de confidencialidad.

## PROTECCIÓN DE DATOS

Las entidades organizadoras del Programa manifiestan que conocen, cumplen y se someten de forma expresa a la legislación en materia de Protección de Datos de Carácter Personal, y en particular al 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, comprometiéndose a dar un uso debido a los mismos que obtengan como consecuencia del desarrollo del Programa.

Los datos personales aportados por los participantes del Programa se incorporarán a ficheros de titularidad de las entidades organizadoras con la única finalidad de gestionar adecuadamente el Programa. El ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición se podrá llevar a cabo en los términos legales mediante comunicación a las entidades a través del correo [info@apte.org](mailto:info@apte.org).

Las entidades organizadoras adoptarán las medidas adecuadas para limitar el acceso de sus empleados a los datos personales durante la duración del Programa. En todo caso, los empleados de las partes que tengan acceso a datos personales de las otras estarán obligados a guardar secreto respecto a los datos que el personal hubiera podido conocer con motivo del desarrollo del presente acuerdo. El personal de las entidades organizadoras y demás colaboradores con implicación directa en el desarrollo del Programa tendrán acceso a los datos de carácter personal de los participantes (nombre, teléfono y correo electrónico). Estos datos serán utilizados para realizar las comunicaciones oportunas y necesarias para el correcto desarrollo del Programa.

## LEGISLACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Esta Convocatoria, así como cualesquiera relaciones derivadas de la misma entre los participantes y las entidades organizadoras del Programa quedarán sometidas a la legislación española vigente que resulte de aplicación. Cualquier controversia que pudiera surgir entre los solicitantes y las entidades que no pudiera resolverse amistosamente por los mismos será sometida a los juzgados y tribunales competentes de la provincia que corresponda.

## ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La participación en el Programa implica el cumplimiento y aceptación íntegra de las condiciones descritas en estas Bases. Esta aceptación se formaliza a través de la correspondiente casilla de aceptación en el formulario de inscripción en el programa.

Las entidades organizadoras del Programa reservan el derecho de interpretar y de modificar las bases de la presente convocatoria en cualquier momento e, incluso, de anularla o dejarla sin efecto, siempre

que concurra causa justificada. En todo caso, se compromete a comunicarlo a todos los participantes.

Los participantes se obligan expresamente a garantizar la veracidad de la información facilitada en la inscripción y durante el desarrollo del Programa. La falsedad de datos o incumplimiento de los requisitos señalados en las Bases, será causa para la exclusión del Programa del proyecto empresarial/ start-up y su equipo promotor correspondiente.

No se admitirá ninguna participación que vaya en contra de las bases legales, normas de convivencia o moral o contra la imagen de terceros.

### Parques Participantes

1. [La Salle Technova Barcelona](#)
2. [Málaga TechPark](#)
3. [Fundación Parque Científico de Madrid](#)
4. [Parque Balear de Innovación Tecnológica \(ParcBit\)](#)
5. [Parque Científico de Alicante](#)
6. [Parque Científico y Tecnológico Cartuja](#)
7. [Parque Científico y Tecnológico Agroalimentario de Lleida](#)
8. [Fundació Parc de Recerca i Innovació Universitar de Girona](#)
9. [Parque Tecnológico y de Innovación del Tecnoparc de Reus, Tarragona](#)



## ANEXO – CALENDARIO PROVISIONAL

<b>LLP</b>		<b>Lección (LLP) #1: Introducción al programa.</b>
<b>Fecha:</b>	<b>6 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Introducción y deberes Teoría clase magistral	
<b>Descripción</b>	Marco de trabajo (herramientas, calendario, soporte, etc.). Metodología Lean Launchpad. Introducción a los modelos de negocios y el desarrollo del cliente. Business Model Canvas.	
<b>Fecha:</b>	<b>7 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b> (3 presentación +5' de feedback)	
<b>Fecha:</b>	<b>8 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b> (3 presentación +5' de feedback)	
<b>TALLER</b>		
<b>TALLER #1: Entrevistas</b>		
<b>Descripción</b>	Entrevistas, ¿cómo entrevistar?	
<b>Dinámica:</b>	Workshop- Role Play	
<b>LLP</b>		<b>Lección (LLP) #2: Propuesta de valor</b>
<b>Fecha:</b>	<b>20 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral: 2 horas de teoría Propuesta de valor/ Value proposition canvas. Tipos de MVP, prototipado, landing page,	
<b>Descripción</b>	etc.	
<b>Fecha:</b>	<b>21 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b> (3 presentación +5' de feedback)	
<b>Fecha:</b>	<b>22 de octubre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b> (3 presentación +5' de feedback)	
<b>TALLER</b>		
<b>TALLER #2: Marketing online y ventas ágiles</b>		
<b>Descripción</b>	TECHNOVA (A) Actividades claves herramientas de Marketing Online, LinkedIn y gestión de Sales team.	
<b>Dinámica:</b>	Workshop	
<b>LLP</b>		<b>Lección (LLP): #3: Segmento de clientes.</b>
<b>Fecha:</b>	<b>3 de noviembre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral 2 horas de teoría	
<b>Descripción</b>	Segmentación y arquetipado de clientes. Product-market fit.	
<b>Fecha:</b>	<b>4 de noviembre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b> (3 presentación +5' de feedback)	
<b>Fecha:</b>	<b>5 de noviembre 2025</b>	
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b> (3 presentación +5' de feedback)	

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #3: Legal</b>
<b>Descripción</b>	Pacto de Socios y Negociación con VC's .Tipos de sociedades, trámites de constitución, incompatibilidades, pacto de socios.
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral

<b>LLP</b>	<b>Lección (LLP) #4: Canales</b>
<b>Fecha:</b>	<b>17 de noviembre 2025</b>
<b>Descripción</b>	Tipos de canales de distribución. Economía de canales.
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral
<b>Fecha:</b>	<b>18 de noviembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	<b>19 de noviembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b>

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #4: Propiedad Intelectual e industrial</b>
<b>Descripción</b>	TECHNOVA (A) Actividades claves herramientas de Marketing Online, LinkedIn y gestión de Sales team.
<b>Dinámica:</b>	Workshop

<b>LLP</b>	<b>Lección (LLP) #5: Relaciones con clientes</b>
<b>Fecha:</b>	<b>1 de diciembre 2025</b>
<b>Descripción</b>	Qué es la relación con el cliente / Fundamentos -Tipos de relaciones con el cliente - Vínculos con los clientes -Ciclos de la relación con el cliente - Cómo elegir la mejor relación con el cliente - Ejemplos de relaciones con los clientes. Customer LTV
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral: 2 horas de teoría y 4 horas de presentación de los equipos
<b>Fecha:</b>	<b>2 de diciembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	<b>3 de diciembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b>

<b>LLP</b>	<b>Lección (LLP) #6: Modelo de Ingresos</b>
<b>Fecha:</b>	<b>15 de diciembre 2025</b>
<b>Descripción</b>	Precio y valor. Tipos de modelos de ingresos. Flujo de ingresos vs.Precio - Precio vs. Valor
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral: 2 horas de teoría y 4 horas de presentación de los equipos
<b>Fecha:</b>	<b>16 de diciembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	<b>17 de diciembre 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b>

<b>LLP</b>	<b>Lección (LLP) #7: Recursos clave y partners</b>
<b>Fecha:</b>	<b>12 de enero 2026</b>
<b>Descripción</b>	Modelo de negocios. Actividades clave. Recursos clave. Socios clave. Motivaciones para asociarse
<b>Dinámica:</b>	Riesgos. Tipos de relación y acuerdos
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral: 2 horas de teoría
<b>Fecha:</b>	<b>13 de enero 2026</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	<b>14 de enero 2026</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 23 proyectos <b>COHORTE B</b>

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #5: Preparación del Pitch</b>
<b>Descripción</b>	Cómo hacer un pitch a inversores, Preparación del pitch.
<b>Dinámica:</b>	Workshop

<b>LLP</b>	<b>Lección (LLP) #8: Actividades clave y estructura de costes</b>
<b>Fecha:</b>	<b>26 de enero 2026</b>
<b>Descripción</b>	Actividades clave / Estructura de costes / Decisiones en el modelo de negocio / Modelos de crecimiento exponencial / Validación financiera del modelo de negocio
<b>Dinámica:</b>	TAM SAM SOM / Punto de equilibrio / Métricas relevantes
<b>Dinámica:</b>	Teoría clase magistral: 2 horas de teoría
<b>Fecha:</b>	<b>27 de enero 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 24 proyectos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	<b>28 de enero 2025</b>
<b>Dinámica:</b>	Presentación 20 proyectos <b>COHORTE B</b>

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #6: Finanzas e Investment Readiness y Deck de inversión (común) Dia 1</b>
<b>Descripción</b>	Principios de finanzas. Financiando el negocio: ¿Cómo funciona el mundo del Venture Capital, Business Angels y financiación para startups?
<b>Dinámica:</b>	Preparación del Deck de inversión.
<b>Dinámica:</b>	Workshop

<b>Fecha:</b>	<b>10 de febrero 2025</b>
<b>Hora Inicio</b>	9:00 - 11:00
<b>Dinámica:</b>	Pitch 24 equipos (12+12)
<b>Fecha:</b>	<b>11 de febrero 2025</b>
<b>Hora Inicio</b>	9:00 - 11:00
<b>Dinámica:</b>	Pitch 23 equipos (12+11)
<b>Fecha:</b>	<b>12 de febrero 2025</b>
<b>Hora Inicio</b>	9:00 - 11:00 / 11:30-13:30
<b>Dinámica:</b>	Pitch 47 equipos (24+23)

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #6: Finanzas e Investment Readiness y Deck de inversión (común) Día 2</b>
<b>Descripción</b>	Principios de finanzas. Financiando el negocio: ¿Cómo funciona el mundo del Venture Capital, Business Angels y financiación para startups?
<b>Dinámica:</b>	Preparación del Deck de inversión. Workshop

<b>TALLER</b>	<b>TALLER #7: Equipo (SEPARACIÓN POR COHORTES)</b>
<b>Fecha:</b>	24 de febrero 2026
<b>Descripción</b>	Liderazgo de equipos de alto rendimiento
<b>Dinámica:</b>	Workshop 24 equipos <b>COHORTE A</b>
<b>Fecha:</b>	25 de febrero 2026
<b>Descripción</b>	Liderazgo de equipos de alto rendimiento
<b>Dinámica:</b>	Workshop 23 equipos <b>COHORTE B</b>