Portal de Fundadores

- Bienvenida al Portal
- Plataforma CTH Academy
- Founders Circle — Índice Maestro

Bienvenida al Portal

> **? Startups y Emprendedores — Portal de Fundadores**
>
> Tu ecosistema de crecimiento · CleantechHUB

Bienvenida al Portal de Fundadores

> *“ Inspira. Actúa. Transforma. — cleantechhub.net*

Tu base durante tu tiempo en el programa de CleantechHUB. Aquí encontrarás currículo, recursos, fechas límite y la comunidad de tu cohorte.

Tu Programa

- **Currículo del Programa** — Cronograma de sesiones, objetivos de aprendizaje, grabaciones - **Wiki de Cohorte** — Tus compañeros, mentores y directorio de contactos - **Financiamiento y Recursos** — Grants, convocatorias abiertas, presentaciones a inversores, toolkits - **Envío de Entregables** — Sube pitches, reportes de avance, tareas - **Eventos y Talleres** — Próximas sesiones, hackathones, demo days

---

Recursos para Ti

- Cómo hacer pitch a inversores de impacto — El Playbook de CTH - Alerta de Fellowship: EIT Climate-KIC Young Innovators 2026 - LatAm Cleantech Fund II — Aplicaciones abiertas - Programa de Bonos Verdes BNDES — Abierto para proyectos climáticos en LatAm - Programa de Pasantías Verdes 2026 — 20 vacantes disponibles

---

Fechas Clave

```
| Hito | Fecha |
|------|-------|
| Inicio del programa | Por definir 2026 |
| Revisión de medio término | Por definir 2026 |
| Demo Day | Por definir 2026 |
| Graduación | Por definir 2026 |
```

El acceso se otorga por cohorte y expira 60 días después de la graduación. ¿Preguntas? Escribe a programs@cleantechhub.net

---

www.cleantechhub.net · hello@cleantechhub.net

Plataforma CTH Academy

Plataforma CTH Academy

Contacto del programa: programassistant@cleantechhub.net Soporte: soporte@cleantechhub.net

---

En esta sección encuentras la información sobre la gestión de programas de la **Plataforma CTH Academy**.

La Plataforma CTH Academy es un espacio web que tiene como objetivo ampliar la oferta de acceso a conocimiento para toda la Comunidad Regional y apoyar el proceso de implementación del Programa de Incubación.

¿Qué ofrece el Portal Académico?

Para todos los usuarios

1. Información y características del programa 2. Acceso al formulario de aplicación al programa 3. Información de eventos de la Comunidad Regional de CleantechHUB 4. Acceso a los canales de la Comunidad Regional

Para líderes y equipos de los Hubs

1. Información de las aplicaciones 2. Proceso de evaluación y selección de participantes 3. Información consolidada sobre ideas de negocios verdes y equipos 4. Comunicaciones canalizadas con participantes y mentores 5. Match entre grupos emprendedores y mentores 6. Calendario de eventos

Para grupos emprendedores del programa

1. Perfil completo del equipo y su idea de negocio 2. Repositorio de entregables y avances 3. Repositorio de acuerdos del proceso de mentoría 4. Calendario de eventos académicos y de la Comunidad 5. Contenido educativo gratuito y premium

Cómo Ingresar al Portal Académico

1. Ingresar a: https://academy.cleantechhub.net/ 2. Haz clic en **Acceder** 3. Ingresa tu usuario y contraseña asignados 4. Haz clic en el botón azul de acceder

Founders Circle — Índice Maestro

?? Founders Circle — Índice Maestro

El Founders Circle está organizado en 11 colecciones temáticas con 92 tarjetas de trabajo. Cada tarjeta contiene contexto, herramientas descargables y guías de aplicación para el equipo fundador.

? Compass

Clarifica el propósito del founder, el sueño cuantificado y la brújula estratégica del equipo fundador.

1. Sueño del founder
2. Motivación del equipo fundador
3. Riesgos de desalineación
4. Sueño cuantificado
5. Sueño a meta de compañía
6. Realismo estratégico
7. Norte del founder
8. Definición de éxito

? Commercial

Define el modelo de negocio, la estructura de precios y la naturaleza del trato con el cliente.

1. El trato
2. Producto, servicio o híbrido
3. Qué compra realmente el cliente
4. Tipo de cliente
5. Comprador vs usuario
6. Mercado de dos lados

7. Precio inicial
8. Precio basado en valor
9. Recurrente o transaccional

?? Market

Identifica, segmenta y selecciona el mercado Beachhead óptimo para la startup.

1. Generación de segmentos
2. Lógica de agrupación
3. Tipos de comprador
4. Selección del mercado Beachhead
5. Criterios de entrada
6. Justificación del Beachhead
7. Segmento siguiente
8. Dominio del nicho

? Value

Articula y cuantifica la propuesta de valor desde la perspectiva real del cliente.

1. Dolor del cliente
2. Trabajo del cliente
3. Urgencia del problema
4. Propuesta de valor del cliente
5. Cuantificación del valor
6. Valor vs riesgo
7. Costos de cambio
8. Condiciones de compra

? Venture Economics

Modela la economía del negocio: márgenes, vida del cliente y sensibilidad financiera.

1. Árbol financiero
2. Ingresos y margen
3. Producto vs servicio
4. Costo de venta por cliente
5. Vida del cliente

6. Vida del producto
7. Generadores clave
8. Sensibilidad del modelo

? Climate Impact

Mide y comunica el impacto climático real de la solución en tCO2e con rigor metodológico.

1. Lógica de impacto
2. Baseline vs startup
3. Etapa del ciclo de vida
4. Cálculo de tCO2e
5. Impacto en el Beachhead
6. Fuentes y supuestos
7. Slide de impacto climático
8. Métrica alternativa

? Customer Discovery

Diseña y ejecuta entrevistas de descubrimiento con rigor científico para validar el mercado.

1. Lista objetivo de entrevistas
2. Mapa de comprador
3. Cobertura del segmento
4. Mom Test
5. Calidad de preguntas
6. Supuestos a preguntas
7. Ejecución de entrevistas
8. Disciplina de escucha
9. Volumen mínimo de aprendizaje
10. Síntesis de hallazgos
11. Falsos positivos
12. Nivel de compromiso del cliente

? Experimentation

Valida supuestos críticos a través de experimentos estructurados y decide pivotar o perseverar.

1. Lista maestra de supuestos

2. Supuestos de cliente y mercado
3. Impacto e incertidumbre
4. Priorización de validación
5. Diseño de experimento
6. Señales esperadas
7. Registro de evidencia
8. Decisión pivotar o perseverar

?? Advantage

Analiza el entorno competitivo y construye una ventaja defensible basada en el trabajo del cliente.

1. Competidores y alternativas
2. Posicionamiento competitivo
3. Barreras de entrada
4. Trabajo por hacer
5. Competencia desde JTBD
6. Insight de oportunidad
7. Ventaja competitiva
8. Evidencia de ventaja

? Pitch

Estructura, practica y perfecciona la narrativa de inversión con evidencia sólida y claridad.

1. Estructura narrativa
2. Del founder al mercado
3. Historia basada en evidencia
4. Deck de 9 diapositivas
5. Slide de mercado
6. Slide financiera
7. Práctica del pitch
8. Grabación y revisión
9. Preparación final

?? Founder Operations

Mantiene el ritmo de trabajo, la trazabilidad de decisiones y la evidencia acumulada del equipo.

1. Ritmo de founder

2. Priorización de trabajo
3. Log de decisiones
4. Cambios de hipótesis
5. Estructura de evidencia
6. Estado de Artifacts