

# 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](https://cleantechhub.net) ”

Tu base durante tu tiempo en el programa de CleantechHUB. Aquí encontrarás currículum, 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](mailto:programs@cleantechhub.net)*

---

# Plataforma CTH Academy

---

# Plataforma CTH Academy

---

Contacto del programa: [programassistant@cleantechhub.net](mailto:programassistant@cleantechhub.net) Soporte: [soporte@cleantechhub.net](mailto: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. Ingresar 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 tCO<sub>2</sub>e con rigor metodológico.

1. [Lógica de impacto](#)
2. [Baseline vs startup](#)
3. [Etapa del ciclo de vida](#)
4. [Cálculo de tCO<sub>2</sub>e](#)
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](#)