

BASES PROGRAMA

Digitech Growth & ScaleUp 2026

1. Resumen Bases Programa Digitech ScaleUp 2026

Objetivo: El Programa DIGITECH GROWTH & SCALEUP 2026 tiene como finalidad apoyar a startups de base tecnológico digital de Navarra tanto en su fase de llegada al mercado como en la etapa de crecimiento y/o en su consolidación dentro del tejido empresarial de nuestra comunidad.

El programa proporciona mentorías individuales y personalizadas a través de expertos con experiencia contrastada en las siguientes áreas relevantes para el crecimiento de las startups.

- Gestión de socios: claves para construir una base fundacional sólida.
- Acceso a la inversión: claves para entender, preparar y cerrar rondas.
- Tracción en el mercado: en busca del Market Fit
- Escalado en ventas: profesionalización de las ventas.
- Finanzas bajo control: para la toma de las mejores decisiones.
- Marketing escalable: de campañas puntuales a sistemas de captación.
- Operativa legal: seguridad jurídica desde el primer contrato.
- Operaciones eficientes: procesos herramientas y foco para crecer.
- Liderazgo y gestión de equipos: captación y retención.

Metodología: El programa de mentorías se desarrollará a través de

- Asignación de un mentor experto y especializado para trabajo personalizado con cada una de las startups solicitantes.
- Una sesión de 1 hora de duración para el diagnóstico y la identificación del trabajo a realizar.
- Cinco sesiones 1 hora de duración de trabajo mentorizado.
- Entregable Final que muestre el trabajo realizado durante el mentoring
- Informe por parte del mentor con recomendaciones para próximos pasos

Aspectos

- La convocatoria para las startups interesadas en participar quedará abierta desde el 9 de febrero hasta el 1 de junio de 2026.
- Toda solicitud será evaluada por personal interno de CEIN con el objetivo de admitir como participantes a las startups que cumplan los requisitos planteados en estas bases del programa.

- La totalidad de las sesiones de mentoring se ejecutarán en un plazo máximo de 8 semanas desde la asignación del mentor.

Niveles de mentoring

El programa dispondrá de dos niveles de mentoring

- Growth para startups sin tracción en ventas, con producto desarrollado y en el momento de alcanzar el mercado con sus primeras ventas.
- ScaleUp para startups con tracción en ventas en fase de crecimiento.

Plazas disponibles: El programa seleccionará a un máximo de 10 startups para participar durante el presente año 2026.

Requisitos generales

- Preferiblemente startups constituidas en Navarra o en proceso de constitución.
- Startups con los siguientes componentes digitales mínimos.
 - Plataformas o software propios.
 - Servicios de implementación tecnológica.
 - Cualquier modelo que aproveche internet para distribuir, monetizar o escalar la solución propuesta.
- Compromiso de dedicación 8 horas semanales durante tres meses.
- Compromiso de asistencia al 100% de las sesiones.
- Compromiso de entrega del “entregable final de programa”

Requisitos específicos

MENTORING GROWTH	MENTORING SCALEUP
<p>Equipo fundador</p> <ul style="list-style-type: none">• Al menos un fundador trabajando en exclusiva en el proyecto.• Además uno o más cofundadores activos <p>Fase de desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none">• Producto mínimo viable desarrollado y comercializable.(Listos para salir a vender)• Plan de negocio y foco comercial trabajado.	<p>Equipo fundador</p> <ul style="list-style-type: none">• Más del 50% del capital está en manos del equipo fundador con dedicación full time. <p>Fase de desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none">• Haber encontrado el market fit. Contar con una validación de la solución real en el mercado.• Mínimo de 9 meses en ventas reales del producto o servicio.

Fechas clave:

- **Convocatoria:** Del 9 de febrero al 1 de junio de 2026
- **Admisión:** Se resolverá en el plazo de una semana
- **Inicio del programa:** Febrero 2026.
- **Fin del programa:** Junio 2026.

2. Objetivos de la convocatoria

El Programa **Digitech Growth & ScaleUp** está diseñado para fortalecer el ecosistema de startups en Navarra al proporcionar a los participantes herramientas, formación y asesoramiento personalizado que les permita en algunos casos abordar su llegada al mercado (Mentoring Growth) y en otros ejecutar su plan de crecimiento (Mentoring ScaleUp) de forma efectiva.

Este programa también busca contribuir a la transformación digital de Navarra, identificando oportunidades de negocio y promoviendo la competitividad en sectores estratégicos.

3. Enfoque metodológico

A través de CEIN, y en colaboración con profesionales referentes, se ofrecerán sesiones de mentoría individuales, personalizadas y especializadas en las diferentes áreas relevantes planteadas. La sesiones se dispondrán de la siguiente forma:

- Una sesión de 1 hora de duración para el diagnóstico y la identificación del trabajo a realizar.
- Cuatro sesiones 1 hora de duración de trabajo mentorizado.
- Entregable Final que muestre el trabajo realizado durante el mentoring.
- Informe final por parte del mentor con sugerencias y próximos pasos recomendados.

4. Itinerario

La convocatoria a startups para entrar en el programa Digitech Growth & scaleUp se lanzará el 9 de febrero de 2026. La recepción de solicitudes de candidatos a participar se mantendrá abierta hasta el 1 de Junio de 2026.

Las solicitudes se deberán tramitar en el formulario habilitado y publicado en la página web del <https://digitech.cein.es/scaleup> dentro de los plazos estipulados y con toda la información requerida en el mismo. A demás CEIN se reserva el derecho de solicitar toda la información complementaria que considere oportuno.

Las solicitudes se evaluarán por estricto orden de llegada. Dicha evaluación consistirá en chequear los requisitos de participación planteados en el apartado 7 del presente documento y cuyo cumplimiento dará acceso a la startup solicitante al programa de mentoring.

En esta evaluación también se definirá que área de contenido se va a desarrollar en las sesiones de mentoría y que experto mentor será el asignado a cada startup para trabajar durante dichas sesiones.

La totalidad de las sesiones de mentoring se ejecutarán en un plazo máximo de 8 semanas desde la solicitud de participación por parte de la startup.

Durante los siguientes 15 días a la finalización de la última sesión de mentoría, la startup participante deberá entregar un documento que transmita todo el trabajo realizado durante todo el programa (líneas de trabajo activadas, conocimiento adquirido y resultados obtenidos)

Una vez entregado este documento, la startup participante recibirá un informe de evaluación por parte de mentor del trabajo realizado y una recomendación de próximos pasos a seguir

5. Contenido y cronograma

El programa enfocará los expertos asignados y las correspondientes sesiones de mentoría a una de las siguientes áreas relevantes para el crecimiento de cada una de las startups participantes.

Gestión de socios: claves para construir una base fundacional sólida

- **Problema detectado:**
Las startups enfrentan con frecuencia conflictos derivados de una gestión inadecuada de los socios cofundadores e inversores.
- **Descripción detallada:**
Reparto incorrecto del capital inicial, abandono de socios, conflictos internos, bloqueo en la toma de decisiones y desalineamiento estratégico entre fundadores.
- **Impacto en la startup:**
Desgaste interno, ralentización del crecimiento, pérdida de oportunidades de inversión y debilitamiento del liderazgo.
- **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Mentoría específica en gobierno corporativo, redacción de pactos de socios, simulaciones de reparto de equity, dinámicas de alineación y resolución de conflictos. Se trabaja de forma práctica con documentos reales y situaciones comunes

Acceso a inversión: claves para entender, preparar y cerrar rondas

- **Problema detectado:**
Muchas startups tienen dificultades para acceder a inversión privada en etapas iniciales o de crecimiento.
- **Descripción detallada:**
No dominan el funcionamiento de las rondas de inversión ni los documentos clave, lo que genera inseguridad y errores estratégicos. La falta de claridad en el pitch o en la gestión del equity suele traducirse en rechazos por parte de inversores.
- **Impacto en la startup:**
Ralentización del crecimiento, pérdida de oportunidades, malas condiciones de inversión, desmotivación del equipo.
- **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Mentorías prácticas para preparar rondas, mejorar el pitch, revisar el cap table y negociar con seguridad.

Tracción en el mercado: En busca del Market Fit

- **Problema detectado:**
Dificultad para conseguir los primeros clientes y validar el producto.
- **Descripción detallada:**
No se identifica con claridad al cliente ideal ni se define bien la propuesta de valor.

- **Impacto en la startup:**
Dificultad para atraer inversión, validar el modelo o motivar al equipo.
 - **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Definición del cliente ideal, propuesta de valor, estrategia de captación inicial y diseño de tests de validación.

Escalado en ventas: Profesionalización de las ventas.

- **Problema detectado:**
No existe una estructura comercial escalable.
 - **Descripción detallada:**
Falta de metodología clara, playbook comercial o perfiles especializados.
 - **Impacto en la startup:**
Estancamiento, baja eficiencia comercial, dependencia de los fundadores.
 - **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Metodologías de venta, embudos, diseño del equipo comercial y creación de un playbook.

Finanzas bajo control: visibilidad para tomar mejores decisiones

- **Problema detectado:**
Falta de estructura financiera y control sobre métricas clave.
 - **Descripción detallada:**
Ausencia de planificación financiera clara y de seguimiento de KPIs.
 - **Impacto en la startup:**
Decisiones poco fundamentadas, tensiones de liquidez, imagen negativa ante inversores.
 - **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Previsiones de caja, estructura de costes, KPIs, márgenes y herramientas prácticas de gestión financiera

Marketing escalable: de campañas puntuales a sistemas de captación

- **Problema detectado:**
Estrategias de captación desestructuradas.
 - **Descripción detallada:**
Funnels mal definidos, canales no optimizados y métricas confusas.
 - **Impacto en la startup:**
Baja conversión, pérdida de recursos, retorno poco claro.
 - **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Definición de funnels, análisis de canales, campañas estructuradas y métricas de adquisición.

Operativa legal: seguridad jurídica desde el primer contrato

- **Problema detectado:**
Falta de claridad legal en contratos y protección de propiedad intelectual.
- **Descripción detallada:**
Inseguridad jurídica, falta de cobertura legal, riesgo en relaciones comerciales.
- **Impacto en la startup:**
Conflictos, pérdidas económicas, menor confianza externa.
- **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Asesoría en contratos, pactos, protección de activos y estructura legal.

Operaciones eficientes: procesos, herramientas y foco para crecer

- **Problema detectado:**
Falta de sistemas y procesos escalables.
- **Descripción detallada:**
Operativa caótica, ineficiencias, descoordinación.
- **Impacto en la startup:**
Pérdida de tiempo, objetivos desatendidos, bloqueos operativos.
- **Propuesta de abordaje desde el programa:**
CRMs, OKRs, sprints, retroplannings y procesos simples pero efectivos.

Liderazgo y gestión de equipos: captación y retención del talento a través de la cultura de la excelencia

- **Problema detectado:**
Dificultad para atraer y retener talento clave. Problemas culturales.
- **Descripción detallada:**
Falta de liderazgo intermedio, burnout, desalineamiento entre departamentos.
- **Impacto en la startup:**
Estancamiento, pérdida de foco, baja moral.
- **Propuesta de abordaje desde el programa:**
Talent mapping, cultura organizativa, organigrama, stock options y phantom shares.

6. Requisitos para la participación

Preferentemente, el programa Digitech Growth & ScaleUp está dirigido a startups que cumplan los siguientes requisitos.

Requisitos generales

- Startups constituidas en Navarra.
- Startups con los siguientes componentes digitales mínimos.
 - Plataformas o software propios.
 - Servicios de implementación tecnológica.
 - Cualquier modelo que aproveche internet para distribuir, monetizar o escalar la solución propuesta.
- Compromiso de dedicación 8 horas semanales durante tres meses.
- Compromiso de asistencia al 100% de las sesiones.
- Compromiso de entrega del “entregable final de programa”

Requisitos específicos para el nivel de mentoring Growth

Equipo fundador

- Al menos un fundador trabajando en exclusiva en el proyecto.
- A demás uno o más cofundadores activos

Fase de desarrollo

- Producto mínimo viable desarrollado y comercializable (Listos para salir a vender)
- Plan de negocio y foco comercial trabajado.

Requisitos específicos para el nivel de mentoring ScaleUp

Equipo fundador

- Más del 50% del capital este en manos del equipo fundador con dedicación full time.

Fase de desarrollo

- Haber encontrado el market fit. Contar con una validación de la solución real en el mercado.
- Mínimo de 9 meses en ventas reales del producto o servicio.

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 de las Bases

La participación en el presente programa supone la aceptación de estas bases publicadas en www.cein.es. Los proyectos seleccionados 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 el programa.

CEIN se reserva el derecho de modificar o ampliar las presentes bases en cualquier momento, así como las sesiones previstas inicialmente en el programa DIGITECH GROWTH & SCALEUP. Los cambios serán publicados debidamente en la página de CEIN y por los demás canales comunicativos previstos por el programa.

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