

Bases de la Convocatoria

Empezar a Emprender

Fase CONSOLIDACIÓN “SALES-UP”





1 Objetivo

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (en adelante Andalucía Emprende) es una fundación adscrita a la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación de la Junta de Andalucía, que tiene como misión promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial para contribuir a la dinamización de la economía regional.

Empezar a Emprender impulsado por parte de Andalucía Emprende, es un **Itinerario de Emprendimiento** para empresas recientes y consolidadas que incluye tanto la incorporación de innovación a proyectos de sectores tradicionales como la detección temprana de proyectos de base tecnológica.

Con este propósito se desarrollarán programas de formación a proyectos de emprendedores que, independientemente de su forma jurídica, requieran de servicios de apoyo cercanos, que faciliten la introducción de la innovación, la gestión profesionalizada y las nuevas tecnologías orientadas a procesos, fortaleciendo con ello a la competitividad del ecosistema de emprendimiento andaluz. Lo que inducirá a la creación de empleos de mayor cualificación en empresas tradicionales, consolidadas y de alto crecimiento económico.

El objeto de estas bases es la presentación de **Empezar a Emprender Sales-Up**

Empezar a Emprender Sales-Up es un programa para empresas emergentes andaluzas, conforme a la definición de tal tipología de empresas, indicada en el Art. 3 de la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, que cuenten con un fuerte potencial de crecimiento, y opciones reales de convertirse en empresas Scaleup, conforme a la definición de dicho tipo de empresas, dada por la [OCDE](#). El fin último es fortalecer el ecosistema de emprendimiento andaluz y crear empleos resilientes y de alto crecimiento económico en empresas con un modelo de negocio escalable a través de tecnologías disruptivas, que ya lleven al menos 2 años con facturación.

La duración de este programa es de tres meses con el propósito de validar el modelo de negocio y poder transformar a 5 empresas con modelo de negocio contrastado y que se encuentren fase de expansión.

2 Contenido del programa

- Sesiones de capacitación presencial y de forma grupal en “comercialización y crecimiento eficiente”, con contenido en las siguientes materias:

- ESTRATEGIA DE VENTAS.
- MODELO DE VENTAS.
- REALIZACIÓN DE LAS OPERACIONES COMERCIALES.
- EQUIPO DE VENTAS Y GESTIÓN DEL EQUIPO.



- Sesiones de mentorización individualizadas por expertos, para la aplicación de los conocimientos impartidos, de forma personalizada, a la estrategia específica de cada empresa participante.
- La elaboración de un proyecto de comercialización, adaptado a la actividad específica de cada empresa, con identificación de su mercado y establecimiento de un plan comercial, que les permita un “Crecimiento Eficiente”, sostenible con la estructura de la empresa, logrando que su rápida expansión, no les suponga tensiones de liquidez.
- Networking empresarial en toda la Red de Andalucía Emprende.

3 Duración

El itinerario se realizará entre octubre y diciembre de 2025.

4 Bases de la Convocatoria

Se proponen las siguientes bases para la convocatoria:

- La convocatoria seleccionará un total de 5 proyectos participantes dejando una reserva de 5 más para el caso de bajas imprevistas y/o anulaciones de la participación por parte de la organización de Andalucía Emprende.
- Podrán participar en la convocatoria cualquier Startup con sede social en Andalucía. Entendiéndose como startup las comprendidas en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, y que lleve facturando un mínimo de 2 años, con un incremento de facturación del al menos el 20% en el último año, respecto al año anterior.
- Para presentarse a la convocatoria, será necesario cumplimentar un registro en la web de Andalucía Emprende: <https://www.andaluciaemprende.es/programas/empezar-a-emprender/>
- Las propuestas presentadas se hacen bajo la exclusiva responsabilidad de la persona o empresa que la lleva a cabo. Andalucía Emprende se exime de toda responsabilidad derivada de dichas presentaciones de propuestas. Así como asegura la confidencialidad de la información en ella presentada.



5 Formalización y Plazo de Presentación de las Solicitudes

Las solicitudes de participación se realizarán mediante la cumplimentación de un formulario electrónico que se ubicará en la web de ANDALUCÍA EMPRENDE:

El acceso a dicho formulario estará activo entre los días 1 y 20 de septiembre de 2025. Posteriormente, el equipo de selección realizará entrevistas individuales a los proyectos preseleccionados.

Para cualquier consulta puede enviar un correo a emprendedores@andaluciaemprende.es o dirigirse a su CADE más cercano. <https://www.andaluciaemprende.es/CADE/>

6 Documentación Exigida

- Solicitud de Participación cumplimentada vía web, según lo detallado en el Punto 5 de estas bases.

7 Criterios de Valoración

Se propone la utilización de cinco criterios generales. Estos criterios son:

- Grado de innovación del producto/servicio desarrollado por la empresa
- Valoración de la persona o equipo emprendedor
- Potencial de crecimiento de la empresa y desarrollo de mercado.
- Disrupción del modelo de negocio de la empresa.
- Potencial de internacionalización de la empresa.

A continuación, se especifica la descomposición de cada uno de estos criterios y su justificación.

7.1 Grado de innovación del producto/servicio (20%)

Este criterio analiza la idea, si se trata de un producto/servicio realmente innovador en el sentido de que aporta algo nuevo y relevante al mercado y no se basa en criterios repetitivos sobre modelos de negocio ya establecidos. En este criterio se valorará especialmente la:

- Existencia de algún tipo de propiedad intelectual (marca, patentes, modelos de utilidad...)
- Justificación de la diferencia del producto/servicio con respecto a la competencia

7.2 Valoración de la persona o equipo emprendedor (20%)

En este criterio se analiza principalmente la condición de apto del equipo que propone el modelo de negocio para llevarlo a cabo.

Se valorarán los siguientes criterios:



- Nivel de experiencia empresarial del equipo gestor. Relativo a experiencias previas en el sector que hayan podido ser acreditadas.
- Nivel de formación en relación a la idea presentada.
- Nivel de compromiso con el proyecto y el programa. Tiempo de dedicación al proyecto.
- Capacidad técnica y de gestión.

7.3 Potencial de crecimiento de la empresa y desarrollo de mercado (30%)

Este criterio analiza la viabilidad y escalabilidad del modelo de negocio propuesto y para ello se han analizado los siguientes criterios relacionados con el CLIENTE objetivo:

- Tamaño del mercado potencial al que pretende llegar con su proyecto.
- Análisis de los posibles clientes, conocimiento previo del segmento de cliente al que se dirige.
- Potencial de crecimiento del modelo de negocio.

7.4 Disrupción del modelo de negocio de la empresa (20%)

En este apartado se valorará la disrupción del modelo de negocio que tenga la empresa, considerando como disruptivo aquel que altera significativamente una industria existente o crea una nueva, mediante la introducción de innovaciones que transforman la forma en que se prestan los servicios o se producen los bienes, en los siguientes ámbitos:

- Innovación Tecnológica: Introduce nuevas tecnologías o utiliza las existentes de una manera novedosa.
- Propuesta de Valor Única: Ofrece beneficios significativamente mejores en comparación con las soluciones tradicionales.
- Accesibilidad y Democratización: Hace que productos o servicios que antes eran inaccesibles para muchos, sean asequibles y disponibles.
- Cambio en la Estructura de Costos: Reduce drásticamente los costos de producción, distribución o consumo.
- Desintermediación: Elimina intermediarios en la cadena de valor, haciendo que el producto o servicio llegue más directamente al consumidor final.
- Escalabilidad: Tiene un modelo que permite una rápida y eficiente expansión en nuevos mercados o segmentos de clientes.
- Impacto Social y Ambiental: Contribuye positivamente al bienestar social o ambiental.
- Reinención del Modelo de Negocio: Introduce una nueva manera de capturar valor, que puede incluir nuevos modelos de ingresos o formas de interacción con el cliente.



7.5 Potencial de internacionalización de la empresa (10%)

Este criterio analiza la capacidad de la empresa, de posicionarse en mercados internacionales y para ello se valorarán los siguientes criterios que permitan dicha internacionalización:

- **Financieros:** Si la empresa tiene los recursos financieros suficientes para soportar la expansión internacional, incluyendo costos de entrada y operación.
- **Humanos:** Si el equipo de la empresa tiene la experiencia y habilidades necesarias para gestionar la internacionalización.
- **Logísticos:** Si la empresa tiene la capacidad logística para operar en mercados internacionales, incluyendo distribución y cadena de suministro.

8 Derechos y obligaciones de las empresas participantes

Los participantes en el Programa quedarán sujetos a:

1. Aceptación de su participación en el Programa mediante la firma de un documento de adhesión, donde el Proyecto se compromete a cumplir las condiciones de la presente convocatoria.
2. Participar en las actividades de capacitación teórica y práctica, así como en las sesiones de mentorización que se organicen a propuesta del Tutor asignado, respetando fechas y horarios propuestos.
3. Realización de las tareas encomendadas por el Tutor y los mentores, cumpliendo con los hitos pactados.
4. Comunicar cualquier actuación o cambio significativo en el proyecto durante el itinerario.
5. Acatar las normas de funcionamiento del centro donde se desarrolle el itinerario.

Motivos de exclusión del programa son:

- El incumplimiento de los acuerdos pactados.
- La falta de asistencia a las sesiones de capacitación y mentoring.
- La falta de asistencia a las reuniones de seguimiento y mentorización.
- Los retrasos continuados en la entrega de trabajos/documentación solicitada.
- El incumplimiento de las obligaciones establecidas anteriormente.