



INFORME TÉCNICO  
HONDURAS STARTUP  
QUINTA EDICIÓN

## **RESUMEN HONDURAS START UP - FINA 2**

### **LOGROS ALCANZADOS EN LA QUINTA EDICIÓN**

El día jueves 15 de julio de 2021 se realizó el lanzamiento de inscripciones de la quinta edición de Honduras Start Up, iniciativa del Gobierno de la República que preside el abogado Juan Orlando Hernández, a través del Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI).

En esta edición recibió ideas negocios, proyectos empresariales o emprendimientos en las áreas tales como: Automatización y robótica; Tecnologías de la información (TIC); Soluciones de software; Desarrollo de Aplicaciones móviles; Economía Naranja Digital; Plataformas webs; Videojuegos y otros de base tecnológica y digital.

En esta quinta edición se clasificó los emprendimientos según su nivel de emprendimiento dividiéndolas de la siguiente manera: (a) Nivel Idea; (b) Nivel prototipo; (c) Nivel Venta. Esta clasificación ayudó a determinar los cursos de acción y temas a brindar en la siguiente fase denominada StartUp Academy.

Participaron personas naturales, hondureños o extranjeros con carnet de residencia vigente, mayores de dieciocho años, que fueran fundadores o titulares en la ejecución de un proyecto global que se utilizará en nuestro país como plataforma. Las inscripciones finalizaron el 16 de agosto del 2021.

Los 55 emprendimientos inscritos con grupos de tres hasta de cinco integrantes comenzaron el proceso de capacitación con participación de mentores nacionales e internacionales, quienes se encargaron de encaminarlos a la era del emprendimiento con enseñanzas, técnicas, talleres y un sinfín de métodos de aprendizajes. El Honduras Startup Academy se desarrolló de manera virtual a través de la plataforma ZOOM.

En este camino al aprendizaje, los integrantes de los emprendimientos comenzaron el 4 de septiembre de 2021 con la charla: “Cultura Startup”, impartida por Luis Flores Pavón, asesor y mentor de emprendimientos del IHCIETI.

Seguidamente el 7 y 8 de septiembre de ese mismo año se impartieron los talleres “Legalización de Empresas y “Contrataciones” impartidas por la abogada Astrid Villeda de Garcia y Bodan, quien en conjunto con la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa apoyaron en la ejecución del mismo.

El día 11 de septiembre nuevamente Luis Flores Pavon estuvo a cargo de impartir la charla “ADN Emprendedor”.

El día 18 de septiembre fue jornada extendida con 3 talleres impartidos, esto debido a que se comenzó en este momento a especializar los talleres de acorde al nivel de los emprendimientos, los talleres brindados fueron:

- A los emprendimientos en Nivel Idea, el taller “Lean y Business Canvas” impartido por Marco Calderón, asesor y mentor de emprendimientos del IHCIETI.
- A los emprendimientos en Nivel Prototipo, el taller “Desarrollo de Clientes”, impartido por el hondureño Nelson Irias, radicado en Colombia, donde apoya y desarrolla el ecosistema emprendedor y con amplia experiencia en apoyo y crecimiento de emprendimientos.
- A los emprendimientos en Nivel Venta, el taller “Growth Hacking”, impartido también por Nelson Irias.

Se continuo con el plan del Honduras Academy y el 20 y 23 de septiembre contamos con el apoyo de Santiago Gómez de PLATZI, impartiendo el taller de “Pitches”.

Nuevamente una jornada extendida el día 25 de septiembre con los siguientes talleres:

- A los emprendimientos en Nivel Idea, el taller “Marketing Digital”, impartido por Mauricio Fiallos, experto nacional en Marketing Digital y socio fundador de REC.

Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

- A los emprendimientos en Nivel Prototipo, el taller “Como Lanzar un Producto”, impartido por Estela Chavez, ganadora de la 2da edición de Honduras StartUp y fundadora de Monkey Business App.
- A los emprendimientos de Nivel Venta, el taller “Pautas y Análisis Mediáticos”, impartido por Amado Rodríguez, CEO de Dokto App y experto en manejo de Redes Sociales.

Otro de nuestros aliados, el Instituto de la Propiedad, nos apoyó los días 28 y 29 de septiembre con los talleres “Marcas” y “Patentes.

En el mes de octubre se continuó con el Honduras Startup Academy, y en fecha 01 nuevamente el Instituto de la Propiedad apoyo impartiendo la charla “Derechos de Autor y Conexos”.

Cerramos el Honduras StartUp Academy el día 2 de octubre con el taller “Métricas de Ventas” impartido por el Ing. Renieri Girón, asesor y mentor de emprendimientos del IHCIETI, dicha charla fue impartida a todos los niveles de emprendimientos.

A continuación, presentamos un resumen del contenido de los talleres impartidos:

### **CULTURA START UP**

Fecha: sábado 4 de septiembre.

Conferencista: Luis Flores Pavón

Objetivo: Conocer sobre Start UP, una empresa innovadora que guía a muchos emprendedores en sus negocios

Resumen: Start UP, es una empresa que orienta a muchas personas que van creando o ya tienen un negocio, les hace ver por qué y cómo vender un producto que se vuelva atractivo

al cliente. Crear una idea, un plan de negocio repetible y escalable planificarla bien y hacerla realidad

Investigar claramente sobre nuestro negocio que queremos emprender, ejecutarlo y como sabemos que va a funcionar y hacer encuestas sobre cuáles son las necesidades de la gente, conocer el tipo de cliente que iría directamente el negocio, consultar con amigos y familiares, desconocidos sobre qué tipo de necesidades tiene la gente, el producto puede ser muy bueno, pero no puede ir dirigido a todas las personas.

Ser creativo, saber cómo llevarle el producto al cliente para saber si podría volver a buscarnos para obtener el producto y hacer valer su precio con la calidad que ofrecemos, la calidad siempre debe de ser lo mejor para el cliente, tener una buena estrategia de marketing para que la empresa se gane la confianza de los clientes, la calidad, puntualidad, precio justo es muy importante al momento de crear un negocio

Siempre es importante escuchar al cliente, resolverle el problema y tratar que ese problema no vuelva a suceder, siempre es importante innovar y no caer en una rutina que aburra al cliente y por la monotonía decida buscar a alguien mas

### **ADN EMPRENDEDOR**

Fecha: sábado 11 de septiembre.

Conferencista: Luis Flores Pavón

Objetivo: Mezclar habilidades, habilidades blandas, que son habilidades que no son físicas, que tengan que ver con la forma de comportarnos, de pensar y ejecutar, tenemos las habilidades duras que son adquiridas por el uso de la tecnología.

Resumen: Lo importante que es la creatividad en los negocios, la imaginación amplia que debe de tener todo emprendedor en este ambiente. Crear un contenido llamativo y creativo para despertar la atención visual del cliente.

Nuestras emociones son muy importantes al momento de tomar decisiones, sabemos que de eso depende el futuro de nuestro negocio y en donde debemos poner en practica nuestro conocimiento, nuestra cultura, emociones y sentimientos van de la mano para poder encontrar el éxito en nuestro negocio y crecer diariamente con metas a largo y mediano plazo.

Emprender en pandemia ha sido una batalla bien difícil, al momento de manejar el personal y un espacio físico para trabajar sin dejar de pensar en la bioseguridad de los empleados y la salud de cada uno de ellos. Hay que pensar mucho en como crecer sin afectarlo a ninguno de ellos, la tarea es difícil hasta para las personas que tienen un negocio digital, una buena ejecución es mejor que una buena estrategia.

La tarea más difícil en un negocio es el personal, manejar un equipo de trabajo que puedan organizarse y trabajar como se debe en grupo, reconocer sus habilidades, en hacerles ver que trabajar en equipo obtiene mejores resultados.

tratar de posicionarse en un lugar y agarrar nombre en nuestro negocio y dividiendo las tareas más importantes en el equipo para lograr alcanzar este nombre.

En los negocios es normal los miedos y la tristeza al momento de sentir que tenemos un bajón económicamente y es ahí donde tenemos que reivindicarnos y cambiar ideas para crecer nuevamente, analizar nuestros resultados y mejorarlos cada día.

## LEGALIZACIÓN DE EMPRESAS

Fecha: 07 de septiembre.

Conferencista: Abogada Astrid Villeda.

Objetivo: El conocer a fondo el tema de legalización de empresas, mecanismos y más.

Resumen: Nuestra legislación contempla dos tipos de comerciantes, mismas que tienen una serie de comerciantes sociales, pero en nuestro país nos centramos en 2 que son las importantes a enfocarse porque son la mayoría de comerciantes que necesita, son: La sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima.

La sociedad anónima es la que, como persona individual o natural, decide emprender o crear un negocio y su tributación será la misma que como comercio, su tributación será de la persona, si el día de mañana tenemos cuentas por pagar estas se pagarán como nivel personal no el negocio como tal.

Mientras que por otro lado si se crea una sociedad, estamos creando una persona por sección de ley, ahora sería inversiones o grupo, nombre social que no será el mismo que el nombre comercial, ósea otra persona jurídica que vamos a crear, los impuestos a pagar serán distintos de como personas naturales o comerciante individual a un comerciante social.

Para apoyar a los emprendedores se creó la Ley de apoyo a la micro y pequeña empresa, el fin es poder obtener varios beneficios con nuestros emprendimientos por lo menos al inicio, es una plataforma extremadamente fácil de usar, al inicio podemos solicitar exoneraciones, al final obtenemos como un certificado que sustituye los permisos de operación, esto no quiere decir que nunca vamos a sacar un permiso, solo que durante un año van a tener el tiempo para poner en orden toda su documentación, sale más rápido, más económico y es un dolor de cabeza menos.

Si lo hacemos por medio de Mi Empresa En Línea, otorgamos exoneraciones de impuestos si se considera que durante los primeros años se seguirá como un negocio pequeño, lo único que cambia es el cálculo del impuesto sobre la venta, estamos exentos del mismo, del 1% y el 5%.

La primera obligación tributaria de toda entidad jurídica que realiza actos de comercio es la obtención del RTN.

Una vez que tenemos una empresa estamos en la obligación obrero patronal de inscribirlos en el RAP, INFOP...

Por otro lado, está la obligación del IHSS, independiente de que solo sea mi empleado y yo estoy en la obligación de inscribirlo en el IHSS.

Están autorizadas para ejercer el comercio las personas mayores de 21 años conforme a ley.

## **METODOLOGÍA CANVAS**

Fecha: sábado 18 de septiembre.

Conferencista: Marco Calderón

Objetivo: Conocer sobre el modelo CANVAS y el uso que podemos hacer utilizando canvas para nuestro emprendimiento.

Resumen: Los modelos de canvas son importantes herramientas que nos ayudan a diseñar e innovar sobre nuestro modelo de negocios y llamar la atención del cliente de manera visual que funciona muy bien en empresas establecida o que vienen comenzando. Lanzamientos o cualquier evento que tengan preparado y utilicen el modelo canvas.

Las canvas utiliza redacción sencilla y debe de utilizarse para un público en específico, este tipo de publicidad es importante para convencer al cliente que se quede contigo y no con alguien mas

Los Early Adopters son muy importantes porque son los primeros clientes que tienes en tu negocio y comprar tu producto y cuidar la opinión de ellos quienes son los que te recomiendan con otros clientes, es por eso que debemos de conocer bien nuestro producto.

Enfoquémonos en los beneficios que tenemos con nuestro producto, mentalizarnos en cómo y cuándo necesitamos y queremos las cosas. Enfocarnos en cómo y cuánto cobrar y el método de cobro que le ofrecerá al cliente. Verificar bien la inversión que se hace en el negocio para definir correctamente los costos.

### **DESARROLLO DE CLIENTES.**

Conferencista: Nelson Irías.

Fecha: 18 De septiembre.

Objetivo: Aprender a identificar los potenciales clientes, salir a la calle a buscar nuestros clientes, entre otros.

Resumen: Un Start Up NO es una versión pequeña de una empresa, un start up busca, porque no tiene la plata de una empresa como tal.

MODELO DE DESARROLLO DE PRODUCTO: El proceso es tradicional, tiene una etapa de desarrollo del producto, testeó y lanzamiento.

PROCESO DE DESARROLLO DEL PRODUCTO (EL QUE NO FUNCIONA):  
Ideación: concepto etapa y semilla, desarrollo: cientos de horas de desarrollo del producto, alpha, beta test, lanzamiento del producto, este proceso quizás sea erróneo porque donde están los clientes en este modelo?, enfocado en customer ship day, no se sabe a quién vendemos y porque nos cobran, frustración de vender algo desconocido,

conocer a un cliente se trata de aprendizaje, desarrollar negocios se trata de hacer ciclos, no hay objetivos ni hitos claros, nada sucede por arte de magia, es por eso que muchas empresas quiebran.

**MÉTODO DE DESARROLLO DE CLIENTES: (EL QUE NO FUNCIONA):** Tiene como finalidad el probar que hay un grupo de seres humanos dispuestos a satisfacer una necesidad o de resolver un problema, teniendo como resultado un negocio rentable y escalable para la compañía.

**ETAPAS DEL MODELO DE DESARROLLO DE CLIENTES:** Descubrimiento de clientes, validación de clientes, creación de clientes, creación de empresas. **ETAPA DE DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES:** Esta etapa no es para crear una lista de features, ni para focus group, es en donde se define el producto, lo importante es hablar mejor con el usuario final, **ES EL MOMENTO DE SALIR A LA CALLE.**

**PRINCIPALES OBJETIVOS DEL DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES:** Establecer hipótesis, testear hipótesis, testear el concepto del producto, verificar.

**ETAPA DE VALIDACIÓN DE CLIENTES:** Esencialmente se corrobora el modelo de negocio: clientes, mercado, proceso repetitivo de compras, probar el valor repetitivo, establecer estrategia y canales, **EL DINERO SE TRADUCE EN PIROPOS.**

**ETAPA DE CAPTACIÓN DE CLIENTES:** Como hacer llegar nuestra empresa, producto o servicio a nuestros clientes.

**CAPTACIÓN DE CLIENTES:** Adquirir, Activar, intentamos hacer que nuestros usuarios entren al túnel de ventas.

**RESULTADO DEL DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES:** Hipótesis de cliente y problema, hipótesis de creación de demanda, medir, hipótesis de producto, hipótesis de canal y precio, hipótesis de tipo de mercado y producto.

## **THE GROWTH HACKING METHOD**

Fecha: 18 de septiembre

Conferencista: Nelson Irías

Objetivo: Creación y crecimientos de empresas, apoyo a emprendedores.

Resumen: The growth hacking method es un conjunto de estrategias de marketing que tiene como objetivo adquirir el mayor número de clientes o usuarios de un producto al menor costo, y menos tiempo posible, siendo en la mayoría de ocasiones tácticas que salen de lo común y cotidiano.

Growth es una herramienta muy útil que nos sirve con una adquisición, activación, retención, monetización y fidelización, consiste en diseñar, implementar y probar estrategias de crecimiento para que sean repetibles y escalables, usando un gasto mínimo y esfuerzo posible incrementando de forma rápida las métricas más importantes.

Lo importante que es ser una persona analítica, inteligente y saber probar rápidamente las cosas para ver si podrían funcionar y saber un poco de todo para tomar las decisiones más inteligentes usando mucho la creatividad para despertar la atención del cliente y hacer que interactúen con el producto e ir midiendo el tiempo, resultados e interés de cada uno de los clientes teniendo siempre una interacción con las personas para mejorar lo que falta

Existen muchas campañas que ayudan a jalar el cliente y ofrecerle los servicios que se merece las cuales han funcionado mucho en este XX1 y pandemia, hacerle todo más fácil al cliente para decidir comprar y quedarse con nosotros por medio de las redes sociales y una campaña de marketing publicitario y hacer uno de influencer de marketing que en esos últimos años ha funcionado mucho junto a la variedad de actualizaciones que ofrecen las redes sociales.

## **PITCHS PARA START UP.**

Conferencista: Santiago Gómez.

Fecha: 20 de septiembre.

Objetivo: Enseñar un poco a cerca de como presentar un producto, gestos y movimientos corporales para hacer más atractivo el mismo.

Resumen: PITCH: Presentación para convencer o explicar negocio en un periodo de tiempo determinado con información precisa.

**OBJETIVOS:** Vender tu producto, tu empresa, a ti.

Para comenzar un PITCH es necesario implementar una especie de HOOK, un gancho con el público, capturar su atención mediante una pregunta con la cual se pueda estar relacionado, conocer las experiencias, el problema y encontrar la solución.

Una idea con un enorme potencial en donde se mide el tamaño del mercado, que sea muy real, porque a veces para que algo sea un poco más atractivo exageramos los números y eso no es lo correcto.

Al tratar de buscar el tamaño del mercado vamos a hablar del equipo, conformar uno con un perfil relevante y que este sea de una forma entendible para el cliente.

Las técnicas bucales, son importantes al momento de realizar en público una presentación de nuestro producto, se puede tener el mejor, pero si al momento de presentarlo no tenemos buenas técnicas se puede perder el interés del público.

Cuando usted quiera mostrar un momento muy importante en su PITCH hay que evitar muchas acciones corporales y bucales, es necesario buscar técnicas.

REGLAS IMPORTANTES EN EL PITCHING: ABP, Práctica y práctica, ver el tiempo, como humanos podemos cometer un error, pero a veces son tan mínimos que la gente ni cuenta se da, no hay que detenerse porque si lo reflejan pueden provocar la pérdida de interés, NO hay que presentar nunca un PITCH muy extenso porque aburre.

Hay que tomar en cuenta siempre el tiempo para presentar nuestro PITCH, las acciones verbales, los movimientos corporales, porque todo eso es vital para hacer que los usuarios o clientes se muestren interesados en el producto, siempre habrá pequeños errores, pero de nosotros depende en todo momento que estos sean tan poco notorios que quizás hasta que volvemos a ver la presentación los notemos.

### PAUTAS Y ANÁLISIS MEDIÁTICOS

Conferencista: Amado Rodríguez.

Fecha: martes 25 de septiembre.

Objetivo: Conocer un poco más acerca del marketing digital, como llegar al público adecuado para vender más en el emprendimiento que poseemos.

Resumen:

➤ Mitos en el marketing digital, dentro de estos están:

- 1.- Social Media es una moda.
- 2.- Las redes sociales NO requieren mucho esfuerzo.
- 3.- Las redes sociales son para jóvenes.
- 4.- Cuánto más invertís mejor.
- 5.- Hay que estar en todas las redes.
- 6.- El email marketing ha muerto.

Muchas personas dicen como ejemplo: le meto tanto al mes en pauta, pero esto NO debe ser así, es necesario el segmentar la pauta para llegar al público adecuado y lograr el objetivo que deseamos, cuando más invertís mejor es MENTIRA.

Eso de estar en todas las redes tampoco, es importante saber que vas a postear, que información y a quien o que va dirigido.

El email electrónico es muy importante sobre todo cuando se tiene una EMORME base de datos.

LAS REDES NO SE LE DAN A CUALQUIERA, uno tiene que cuidar lo que vende, a quien va dirigido, imaginan una cuenta de una funeraria, diciendo: hoy ha muerto tal persona, cuantos likes pueden obtener en dicho post.

PASO 1: Quién Soy?, misión, visión, promesa de la marca, propuesta única de venta, propuesta de valor, identidad visual, tono de la marca, claim de la marca.

Es importante diferenciar en las búsquedas de Google lo que llamamos el SEO y SEM, una muestra es que en el SEO los resultados son orgánicos mediante el uso de palabras clave, mientras que en el SEM los resultados son por anuncios en los motores de búsqueda, en el SEO el costo es económico y fijo, en el SEM el costo es mayor y puede variar, en el SEO hay que esperar a que se ponga la palabra clave por la que hemos pautado, mientras que en el SEM ya aparece, etc..., la misión del SEO siempre es la misma: aparecer en la primera página de google cuando un usuario haga una búsqueda.

Es más barato invertir una campaña en email marketing que hacerlo en Facebook e Instagram sin saber a quién va, las empresas desde que usted se suscribe ya sabe que es lo que usted quiere hasta 45 días más adelante, el nombre del correo así como el objetivo es importante, acompañándolo de emojis que lo hagan más llamativo, es necesario llevar un control del gasto de pauta, saber a quién se venderá el contenido según la red social, crear un sitio web por supuesto que es una herramienta vital para vender y conocer el público, así como para crear una base de datos de clientes. Al final sino se aprende a evaluar y conocer el propio negocio de nada servirá gastar miles en pautas.

## COMO LANZAR UN PRODUCTO.

Conferencista: Estela Chávez.

Fecha: 25 De septiembre.

Objetivo: Conocer a través del emprendimiento como lanzar un producto de la manera adecuada.

Resumen: El lanzamiento del producto, se refiere a colocar su MVP en el mercado, permite que los primeros clientes prueben el producto.

Comprende varios pasos importantes el lanzamiento de un producto, idea, prototipo, lanzamiento, tracción, monetización y crecimiento.

Crear una StartUp es una parte difícil, pero lo más difícil es colocar un producto en el mercado, en el mundo del start up no cabe la investigación de mercado, no hay mercado porque crean uno nuevo.

El product market fit es cómo encaja nuestro producto en el mercado, es si de verdad hay un cliente que va a pagar por el servicio, comprobar que el mercado está receptivo a nuestra empresa, hay que pasar al rápido que eres de vender o a la rapidez de conseguir nuevos clientes, esta tarea es la base para un crecimiento empresarial, si te saltas el product market fit entonces NO vas a tener ningún crecimiento empresarial.

El product market fit es cuando de verdad tienes clientes o usuarios que están comprando, que te visiten y que usen tu producto, no es fácil llegar ahí.

Existe también el SOFT LAUNCH, se refiere al lanzamiento de un producto a la mitad limitada de la audiencia objetivo, la estrategia tiene puntos clave, reciba comentarios de sus clientes, comprender la disposición del cliente a pagar, probar las opciones de monetización.

**HARD LAUNCH**, el lanzamiento duro es un lanzamiento de un producto listo para usar con una gran actividad de marketing para atraer clientes. Es un marco común para el mundo empresarial, que ya paso por la MVP y el lanzamiento suave, tiene audiencia grande infraestructura sólida y anticipa el éxito.

**DARK LAUNCH**, es una actualización periódica de sus funciones de su producto mínimo viable.

Etapas de crecimiento de un producto: MVP, PRODUCT MARKET FIT, CHANNEL MARKET FIT Y MATURITY.

**TODOS JUEGAS UN PAPEL IMPORTANTE**, equipo de marketing, equipos como producto y atención al cliente juegan también un papel muy importante.

Para lanzar un producto es importante priorizar y optimizar para aprender, es necesario usar métricas para saber si se ha llegado al Product market fit.

**NET PROMOTER SCORE**: Un sistema y un indicador para medir la satisfacción del cliente y su lealtad.

## **DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXO**

Conferencista: Alma Herrera.

Fecha: 01 De octubre 2021.

Objetivo: Conocer que son los derechos de Autor para los Emprendedores.

Resumen: **DERECHOS QUE LE ASISTEN A LOS AUTORES**: Derechos Morales y Derechos Patrimoniales.

**DERECHOS MORALES:** Son la expresión de la personalidad del creador de una obra, están vinculados a la persona del autor, conservando sobre la obra un derecho, personalismo: inalienable, irrenunciable e imprescriptible.

**DERECHOS PATRIMONIALES:** Son los beneficios económicos, provenientes de la utilización de su obra... La reproducción, la traducción, la adaptación, la inclusión, la comunicación al público, la distribución al público, el alquiler y autorizar o prohibir la importación.

**EJEMPLOS:** Loa libros, fotografías, dibujos, arte aplicado, patrimonio cultural, etc...

**DERECHOS CONEXOS:** Es el derecho exclusivo de autorizar o prohibir la utilización de sus obras. Es un derecho a fin al derecho de autor, que sirve para divulgación y comunicación de las obras.

**EJEMPLOS:** Artistas e intérpretes, productores o fonogramas, organismos de radiodifusión.

El tiempo de divulgación de los derechos de autor: La vida del autor y 75 años después de su muerte.

**DERECHO A LA CITA:** Significa que cualquier persona con fines educativos puede citar un fragmento de una obra protegida, siempre y cuando cite la fuente.

Dentro de la figura del derecho a la cita se encuentran los **USOS HONRADOS**, Es permitida la reproducción por medios reprográficos para fines educativos, para fines informativos se puede utilizar temas de actualidad como ser: economía, política, religión y noticias, para fines informativos se pueden usar esas obras sin autorización.

**COPIA PRIVADA:** Es una copia que me es permitida utilizarla, en nuestra legislación **NO** tenemos un pago por copia privada, la podemos usar siempre y cuando sea para uso personal y no repartirla entre 50 o 100 amigos, etc...

Dentro de la vulneración de los derechos de autor esta la falsificación y la piratería.

La Falsificación: mercancías de marca de fábrica o de comercio falsificadas:

Cualesquiera mercancías, incluido su embalaje, que llevan puesta sin autorización una marca de fábrica o de comercio idéntica a la marca válidamente registrada para tales mercancías, o que no pueda distinguirse en sus aspectos esenciales de marca.

La Piratería: Se entenderá por mercancía pirata que lesionan el derecho de autor, cualesquiera copias hechas sin el consentimiento del titular del derecho o de una persona debidamente autorizada por el en el país de producción y que se realicen directa o indirectamente a partir de un artículo cuando la realización de esa copia habría constituido infracción del derecho.

## **METRICAS DE VENTAS**

Conferencista: Reiniery Giron

Fecha: 2 De octubre

Objetivo: Expresar con valores numéricos, el rendimiento de una campaña, de una estrategia o del área de marketing en general.

Resumen: Es necesario establecer varias métricas para obtener resultados específicos y mejorar aspectos como la adquisición de clientes y la interacción con los prospectos.

Existe el KPI que es la medida del nivel del rendimiento de un proceso que por lo general se expresa en valores porcentuales y nos ayuda mucho independientemente del tipo de negocio que tengamos, KPI's en ventas, financieros, logística, marketing digital, producción, recursos humanos y en ventas.

Los KPI sirven para cuantificar el grado de cumplimiento de los objetivos organizacionales planteados en el plan estratégico, reflejado en rendimiento de la organización, con el objetivo de aumentar la eficacia y eficiencia de los procesos,

Es importante tener un control de las métricas de nuestros negocios y proyectar los resultados a futuro en nuestras ventas y evaluar el desempeño realizado diariamente.

En la participación de mercado es necesario tener presente el porcentaje del mercado que logra una empresa, sea este definido por el volumen de venta en unidades físicas o monetarias.

En el cumplimiento de ventas el porcentaje que indica el nivel de logro obtenido, entre el volumen de venta real alcanzado y el volumen objetivo presupuestado y planificado para un determinado periodo de tiempo

El margen unitario de ventas, que resulta de la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo unitario, que representa el factor clave al momento de darle el precio claro a un producto, al momento de colocar un precio verificar las utilidades, ganancias, materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

### **Entrevistas Pre- Finalistas Honduras StartUp 5ta Edición**

Luego de haber recibido la fase de Start Up Academy durante el proceso de Honduras Start Up, los emprendedores que se inscribieron en el programa se les solicitó enviaran su LEAN CANVAS y VIDEO PITCH para evaluación, un comité evaluador revisó dichas tareas dando sus ponderaciones pertinentes.

De esta revisión se decidió realizar entrevistas a las 16 mejores propuestas, para determinar cuáles emprendimientos pasarían a la final. Realizadas en la fecha de 12 de octubre del 2021, vía la plataforma ZOOM.

Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

Se adjunta listado de los emprendimientos entrevistados y su calificación final de la terna:

#	Nombre de Start Up	EVALUACIONES			EVALUACIÓN
		LUIS FLORES	MARCO CALDERÓN	RAQUEL AGUILAR	TOTAL
1	División de fabricación para aplicaciones específicas – EIPRO. (Nivel Idea)	95	90	92	<b>92</b>
2	Doris App. (Nivel Idea)	40	60	59	<b>53</b>
3	Realnums. (Nivel Idea)	60	68	73	<b>67</b>
4	LoftyApps. (Nivel Idea)	70	82	70	<b>74</b>
5	Nucleo Indie (Nivel prototipo)	80	86	61	<b>76</b>
6	Estudio Lukanka (Nivel prototipo)	90	92	90	<b>91</b>
7	Desarrollo de Cultivo Acuapónico Como Alternativa Sustentable (Nivel prototipo)	75	88	68	<b>77</b>
8	FrugApp (Nivel prototipo)	80	81	60	<b>74</b>
9	Paintify (Nivel prototipo)	95	90	90	<b>92</b>
10	EDU-ARDU (Nivel prototipo)	90	90	90	<b>90</b>

<b>11</b>	STOLZ amag Electronics (Nivel prototipo)	90	90	90	<b>90</b>
<b>12</b>	Tambor Negro Honduras (Nivel prototipo)	90	92	92	<b>91</b>
<b>13</b>	Hormiga Red (Nivel Venta)	90	90	92	<b>91</b>
<b>14</b>	Geek Solution (Nivel Venta)	75	90	78	<b>81</b>
<b>15</b>	Aviturismo Cotinga Contigo (Nivel Venta)	90	93	90	<b>91</b>
<b>16</b>	Escuela de Gastronomía Internacional Mundo Gourmet (Nivel Venta)	45	65	50	<b>53</b>

De dichas entrevistas se seleccionó a 8 emprendimientos para ir a la final de la 5ta edición de Honduras StartUp, donde presentarían un pitch de 3 minutos a los jurados.

Los 8 emprendimientos presentaron su PITCH en la terraza de Casa San Carlos el día viernes 15 de octubre en horario de 2:00pm a 3:00pm, luego del cual el jurado se retiró para realizar su respectiva evaluación

Se acordó la premiación a los 8 emprendimientos de acuerdo a esos criterios los cuales son:

<i>No.</i>	<i>Nombre de Start Up</i>	<i>Monto otorgado</i>
<b>1</b>	División de fabricación para aplicaciones específicas – EIPRO. (Nivel Idea)	L400,000,00
<b>2</b>	Estudio Lukanka (Nivel prototipo)	L.250,000.00
<b>3</b>	Paintify (Nivel prototipo)	L.250,000.00

<b>4</b>	EDU-ARDU (Nivel prototipo)	L.250,000.00
<b>5</b>	STOLZ amag Electronics (Nivel prototipo)	L.250,000.00
<b>6</b>	Tambor Negro Honduras (Nivel prototipo)	L400,000.00
<b>7</b>	Hormiga Red (Nivel Venta)	L400,000.00
<b>8</b>	Aviturismo Cotinga Contigo (Nivel Venta)	L300,000.00

**EMPLEOS MENSUALES GENERADOS POR LOS GANADORES DE LA 5TA  
EDICIÓN DE HONDURAS STARTUP**

No.	Nombre de Start up	Ciudad	Generación Empleo
<b>1</b>	División de fabricación para aplicaciones específicas - EIPRO	Tegucigalpa	3
<b>2</b>	Estudio Lukanka	Tegucigalpa	5
<b>3</b>	Paintify	Tegucigalpa	2
<b>4</b>	EDU-ARDU	Tegucigalpa	5
<b>5</b>	STOLZ Amag Electronics	Tegucigalpa	4
<b>6</b>	Tambor Negro Honduras	Tegucigalpa	22
<b>7</b>	Hormiga Red	Tegucigalpa	4
<b>8</b>	Aviturismo Cotinga Contigo	El Porvenir, Atlántida	15
	<b>TOTAL</b>		<b>60</b>

Luego de haber realizado la final de la 5ta Edición de Honduras Start Up, se citó a los 8 equipos ganadores a una reunión virtual el 19 de octubre de 2021, en la cual participaron representantes del departamento de administración, el Ing. Omar Dubón y la Ing. Miriam Banegas.

El fin de la reunión era presentarles a los ganadores como se realiza el proceso de solicitud de desembolsos y la liquidación de la misma, que documentos se deben entregar, como es el proceso de compras y demás.

En el mes de noviembre 2021, se comenzó con las mentorías personalizadas uno a uno con los ganadores. Bajo los siguientes lineamientos:

- Reunirse **una hora a la semana**.
- Las mentorías duraran hasta que los emprendimientos terminen de liquidar
- Enviar reporte mensual de las mentorías (detallar en el mismo que han trabajado, avances realizados, problemas solucionados, etc. e incluir fotografías de las reuniones)
- Por control de bio seguridad las mentorías deberán ser virtuales
- Utilizar el formato enviado para el informe
- Mantener una comunicación constante, para que cualquier necesidad de cambio de hora o dificultad para desarrollar la sesión sea conocida por todas las partes interesadas.
- La mentoría es un espacio para compartir conocimiento y formación, por lo cual solicitamos mantener una actitud profesional en todo momento y aprovechar el tiempo para discutir temas que atañen directamente al desarrollo del modelo de negocios.

Se ha creado una carpeta en google drive, para respaldo de los informes de mentoría, se anexa el enlace: <https://drive.google.com/drive/folders/1P12KOV0eVxb2-trlMw4MieOzdbPSmIKS?usp=sharing>

Para el mes de diciembre todos los ganadores de la 5ta Edición de Honduras StartUp recibieron su capital semilla y todos ya presentaron la liquidación del mismo.

Obteniendo visto bueno en la parte técnica de cumplimiento de plan de trabajo, presupuesto y objetivos.

En el mes de diciembre 2021, se continuo con las mentorías personalizadas uno a uno con los ganadores. Este mes también fue el último debido que era el mes que los ganadores presentaban su liquidación.

## CAPACITACIONES

### I7DAY La Ceiba

Por primera vez y con grandes iniciativas el Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI) a través del proyecto Honduras Start Up y con el apoyo de la Secretaría de Finanzas (SEFIN) realizó los días viernes 29 y sábado 30 de enero, el i7day en la ciudad de La Ceiba.

En este evento se lanzó la creación del primer Club de Emprendedores de la zona atlántica, espacio que servirá de apoyo para todos los jóvenes que deseen potenciar sus conocimientos y desarrollar sus emprendimientos.

Enrique Topolansky, conferencista internacional y director del Centro de Innovación de la Universidad de ORT en Uruguay, impartió un taller sobre emprendimiento para todos los asistentes, quienes obtuvieron un certificado de participación en el mismo.

Asimismo, se realizaron charlas y conferencias con mentores nacionales y especialistas del IHCIETI en temas relacionados en robótica y electrónica y, donde se le brindó una charla para poder innovar y emprender en este tema, siendo de gran ayuda después de una recesión económica vivida en medio del Covid-19.

El i7day, aparte de ofrecer al público asistente una serie de talleres, capacitaciones y conferencias, tuvo muestras de lo último en tecnología e innovación, con la exhibición de drones y robots.

Este espacio reunió alrededor de 200 jóvenes quienes aprovecharon las actividades que el instituto preparó en diferentes jornadas durante 18 horas continuas, respetando todas las medidas de bioseguridad debido a la pandemia del Covid-19.

Es importante mencionar que este tipo de encuentros tecnológicos genera sinergia positiva entre los jóvenes hondureños amantes de la tecnología, del emprendimiento, la investigación científica y la innovación.

## **2do I7DAY La Ceiba**

Por segunda vez en el 2021 la región atlántica de Honduras es la sede del i7day, el evento tecnológico para los amantes de la tecnología y la innovación.

El 23 de octubre de 2021, el Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI) se hizo presente en la ciudad de La Ceiba, con el fin de continuar generando transferencia de conocimiento a los jóvenes emprendedores e innovadores de la zona atlántica.

I7day es un evento enfocado en la generación de conocimiento en temas de innovación tecnológica y emprendimiento, es por ello que la charla magistral fue impartida por el conferencista internacional Marco Lezama, experto en neuroemprendimiento y creador de más de 26 empresas en diferentes países del mundo.

Asimismo, se realizaron charlas y conferencias con mentores nacionales y especialistas del IHCIETI en temas relacionados en robótica y electrónica y, donde se les brindó una charla para poder innovar y emprender en este tema, siendo de gran ayuda después de una recesión económica vivida en medio del Covid-19.

Este espacio aparte de ofrecer al público asistente una serie de talleres, capacitaciones y conferencias, tuvo muestras de lo último en tecnología e innovación, con la exhibición de robots e impresora 3D.

Es importante mencionar que este tipo de encuentros tecnológicos genera sinergia positiva entre los jóvenes hondureños amantes de la tecnología, del emprendimiento, la investigación científica y la innovación.

**Se contó con la asistencia de 41 personas al evento.**

### **I7day San Pedro Sula**

El IHCIETI continúa la generación de conocimiento y transferencia tecnológica en el Valle de Sula.

El 30 de octubre San Pedro Sula fue una vez más la sede del i7day, el evento tecnológico organizado por el Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y a la Innovación (IHCIETI) quien reunirá a los sampedranos amantes de la ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento.

La charla magistral fue impartida por el conferencista internacional Marco Lezama, experto en neuroemprendimiento y creador de más de 26 empresas en diferentes países del mundo. Asimismo, se realizarán charlas y conferencias con mentores nacionales y especialistas del IHCIETI en temas relacionados en robótica y electrónica y, enfocada a la Industria 4.0.

**Se contó con la asistencia de 74 personas al evento.**

### **I7day Choloteca**

El Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI) se hace presente en la ciudad de La Choloteca, con el fin de continuar generando transferencia de conocimiento a los jóvenes emprendedores e innovadores de la zona sur.

**I7day** es un evento enfocado en la generación de conocimiento en temas de innovación tecnológica y emprendimiento, es por ello que la charla magistral será impartida por el conferencista internacional Marco Lezama, experto en neuroemprendimiento y creador de más de 26 empresas en diferentes países del mundo.

Asimismo, se realizarán charlas y conferencias con mentores nacionales y especialistas del IHCIETI en temas relacionados en robótica y electrónica y, donde se le brindará una charla para poder innovar y emprender en este tema, siendo de gran ayuda después de una recesión económica vivida en medio del Covid-19.

Este espacio aparte de ofrecer al público asistente una serie de talleres, capacitaciones y conferencias, llevará una muestra de lo último en tecnología e innovación, con la exhibición de robots e impresora 3D.

Por motivos de bioseguridad y efectos del Covid-19 este evento reunió alrededor de 50 jóvenes, con los cuales se pretende aprovechar al máximo las actividades que el instituto preparó en esta ocasión.

**Se contó con la asistencia de 60 personas al evento.**

### **I7day Danlí**

El Instituto Hondureño de Ciencia, Tecnología y la Innovación (IHCIETI) se hace presente en la ciudad de Danlí, con el fin de continuar generando transferencia de conocimiento a los jóvenes emprendedores e innovadores de la zona oriental.

Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

**I7day** es un evento enfocado en la generación de conocimiento en temas de innovación tecnológica y emprendimiento, es por ello que la charla magistral será impartida por el conferencista internacional Marco Lezama, experto en neuroemprendimiento y creador de más de 72 empresas en diferentes países del mundo.

Asimismo, se realizarán charlas y conferencias con mentores nacionales y especialistas del IHCIETI en temas relacionados en robótica y electrónica y, donde se le brindará una charla para poder innovar y emprender en este tema, siendo de gran ayuda después de una recesión económica vivida en medio del Covid-19.

Este espacio aparte de ofrecer al público asistente una serie de talleres, capacitaciones y conferencias, llevará una muestra de lo último en tecnología e innovación, con la exhibición de robots e impresora 3D.

Por motivos de bioseguridad y efectos del Covid-19 este evento reunirá alrededor de 50 jóvenes, con los cuales se pretende aprovechar al máximo las actividades que el instituto preparó en esta ocasión.

Es importante mencionar que este tipo de encuentros tecnológicos genera sinergia positiva entre los jóvenes hondureños amantes de la tecnología, del emprendimiento, la investigación científica y la innovación.

**Se contó con la asistencia de 60 personas al evento**

### **WEBINAR MARCO LEZAMA**

Charla magistral impartida por el conferencista internacional Marco Lezama, experto en neuroemprendimiento y creador de más de 72 empresas en diferentes países del mundo.



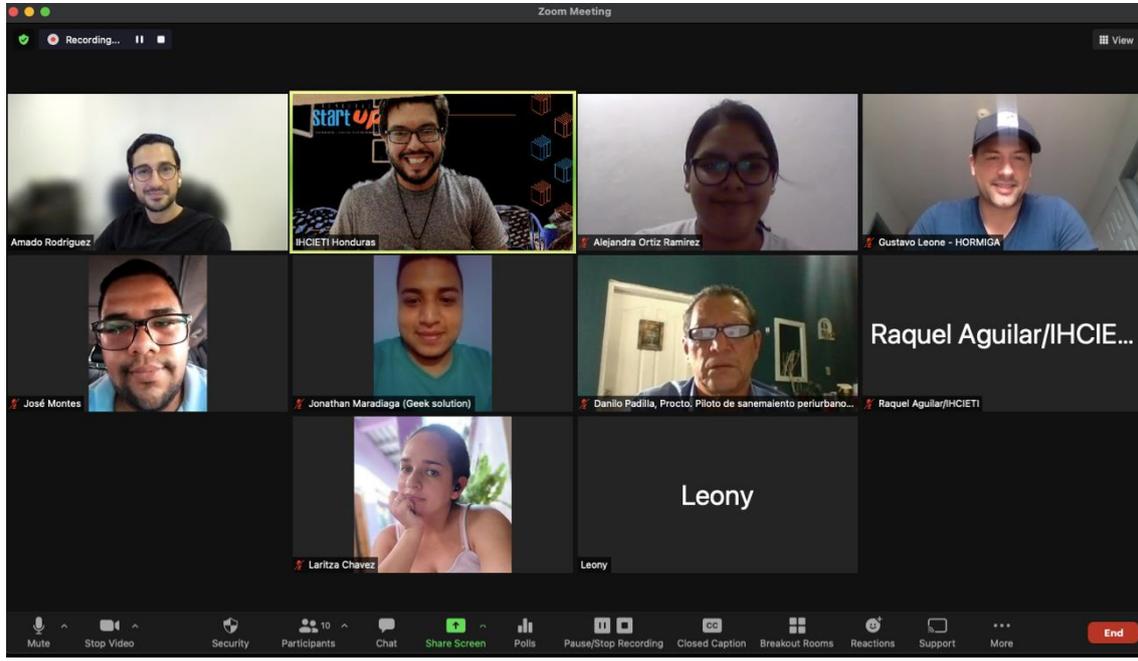
Realizada por plataforma ZOOM, en el cual Marco Lezama presento sus herramientas para la creación de un emprendimiento 3.0, el cual ayuda a los emprendedores a mejorar sus ventas, disminuir sus costos y volver más dinámicos sus emprendimientos.

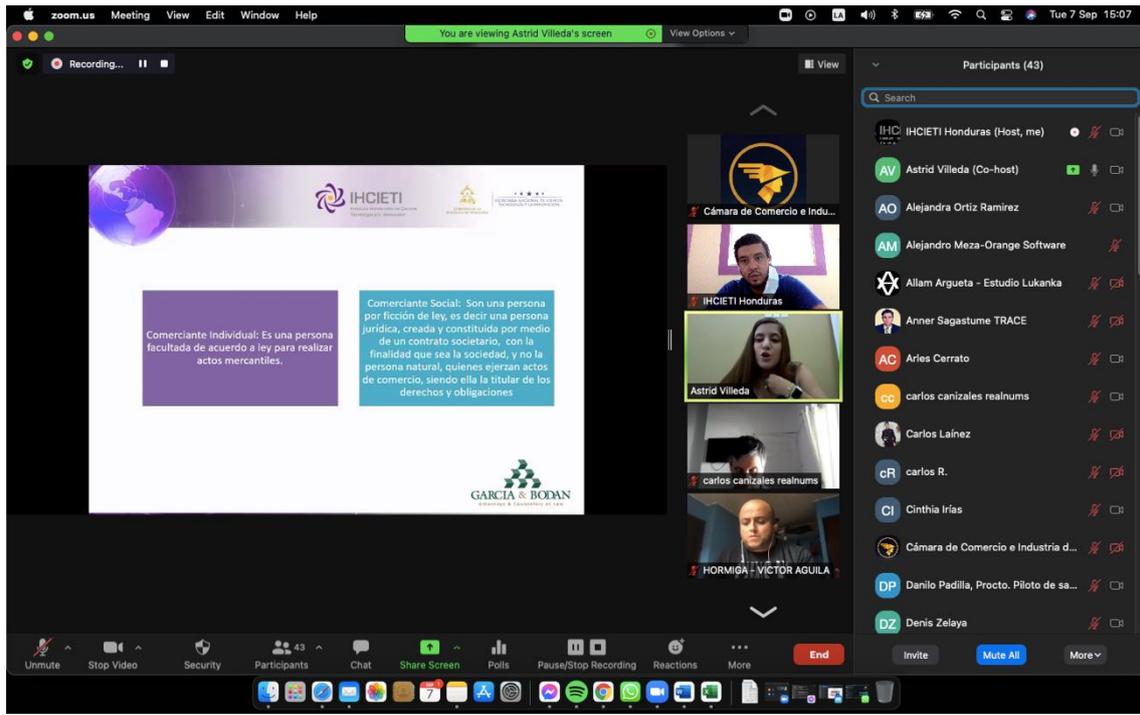
**Se contó con la asistencia de 85 personas al evento.**

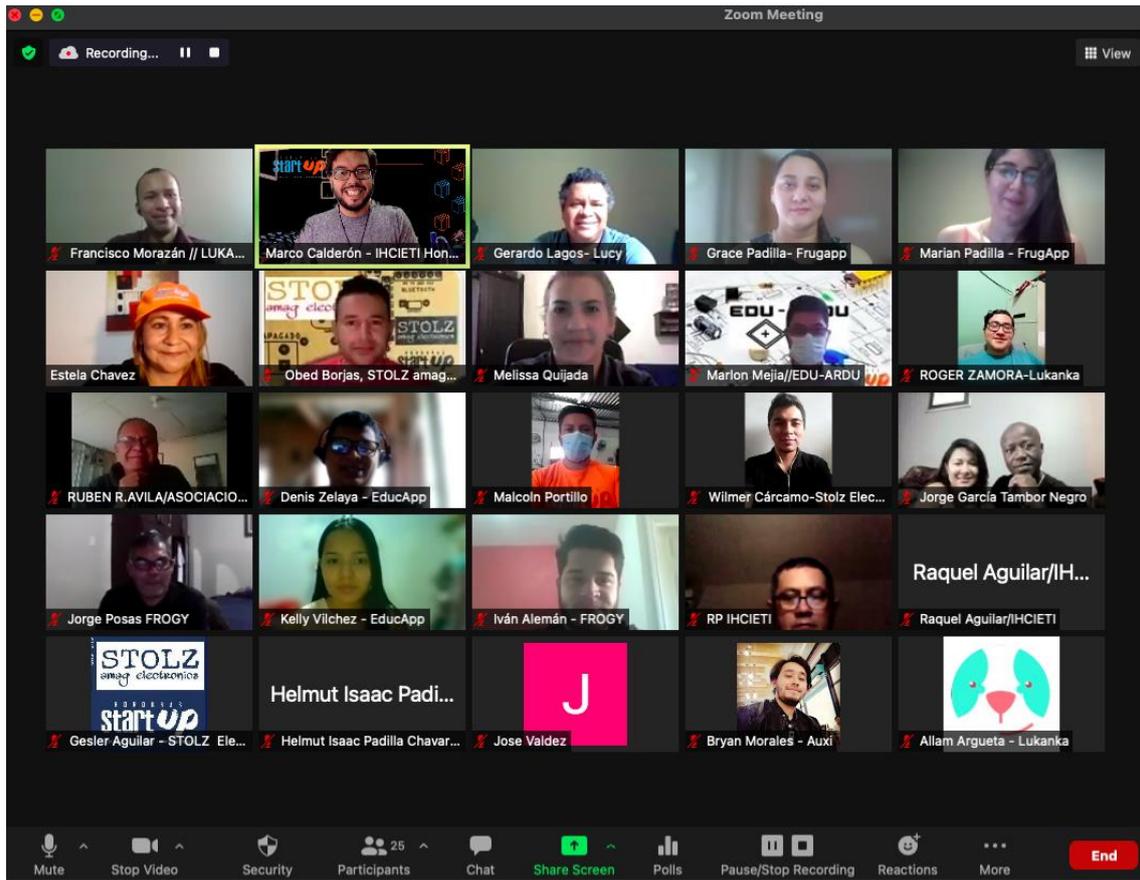


# ANEXOS

## FOTOGRAFÍAS HONDURAS STARTUP ACADEMY







Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

Nombre del Proyecto	ENTREGABLES				
	CULTURA STARTUP	CANVAS	PITCH	MARKETING	METRICAS
Recomiéndame	x	x			
División de fabricación para aplicaciones específicas - EIPRO	x	x	x	x	x
Doris App	x	x	x	x	x
realnums	x	x	x	x	
LoftyApps	x	x	x	x	
Software de Trazabilidad FROGY	x		x		

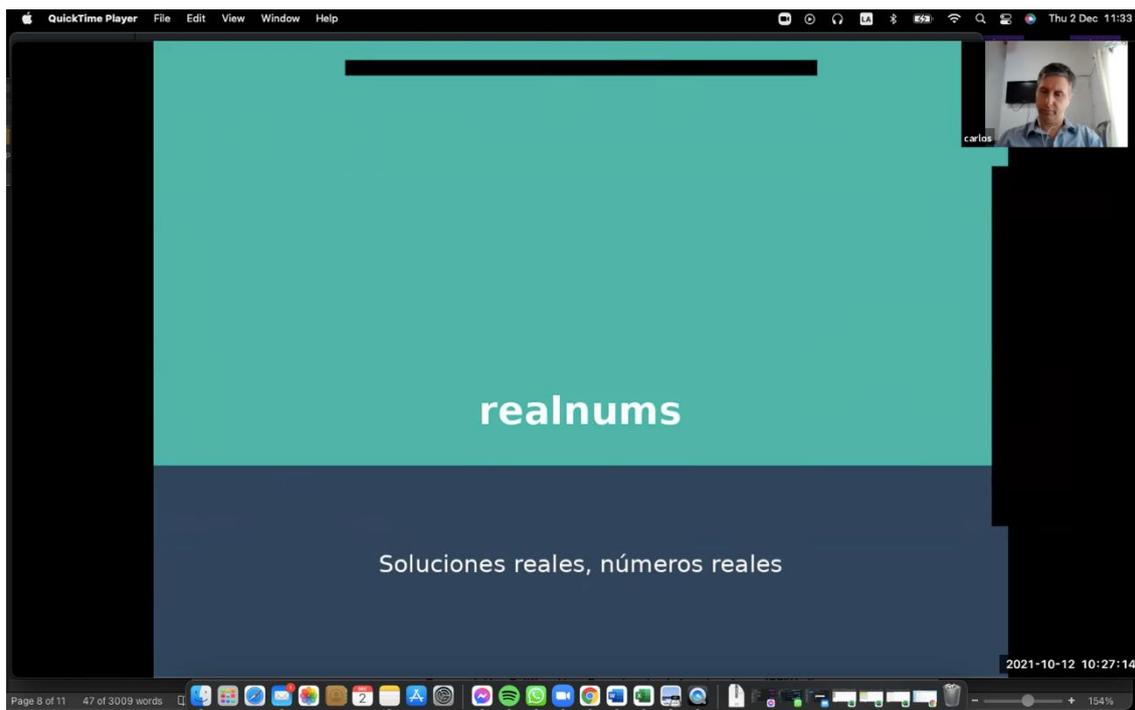
Nombre del Proyecto	ENTREGABLES		
	CULTURA STARTUP	PITCH	METRICAS
Nucleo Indie	x	x	
Estudio Lukanka	x	x	
Desarrollo de Cultivo	x	x	
FrugApp	x	x	
Paintify	x	x	x
Landa-El Videojuego	x		
Edu-Ardu	x	x	
Stolz amag Electronics	x	x	
Tambor Negro	x	x	

Nombre del Proyecto	ENTREGABLES			
	CULTURA STARTUP	PITCH	PAUTAS	METRICAS
Hormiga Red	x	x	x	
Geek Solution	x	x	x	
Vivo Pay	x			
Trace Honduras Coffee		x		
Meedok	x			
Aviturismo Cotinga Contigo	x		x	
Escuela Gastronomía Internacional Nuevo Mundo	x	x		

*Análisis de tareas y emprendimientos del academy*

**FOTOGRAFÍAS ENTREVISTAS 12 OCTUBRE**





## FOTOGRAFÍAS FINAL 5TA EDICIÓN HONDURAS STARTUP



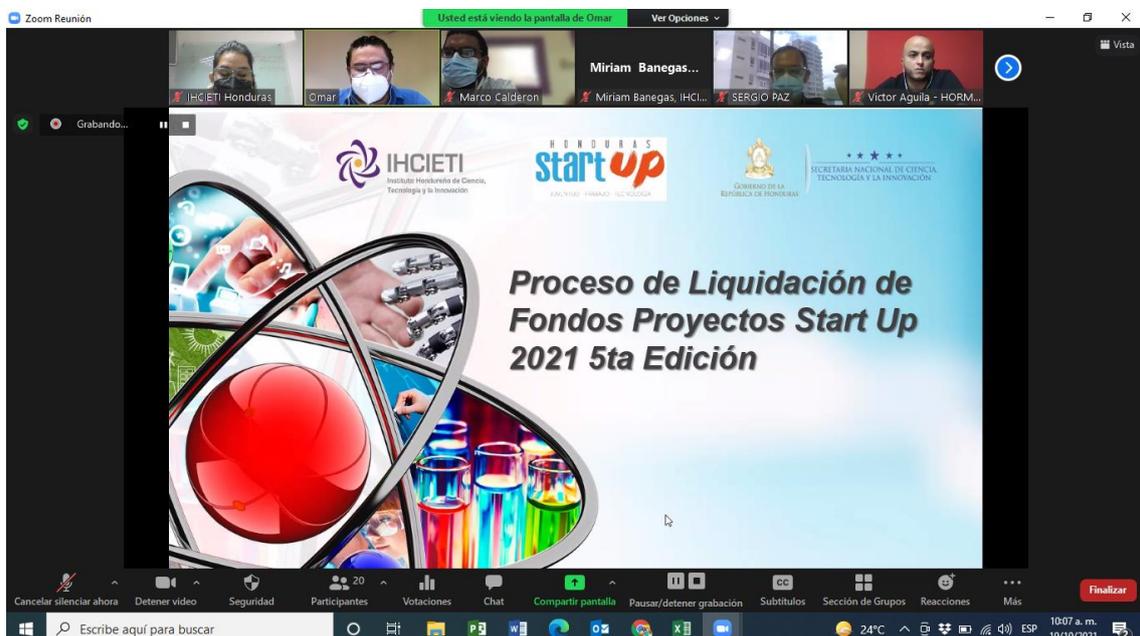
Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



## FOTOGRAFÍAS REUNIÓN VIRTUAL GANADORES 5TA EDICIÓN



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

Zoom Reunión

Usted está viendo la pantalla de Omar

Ver Opciones

Grabando...

Miriam Banegas...

Roger Zamora // LUK...

**CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIONES**

Tegucigalpa M.D.C. 17 de Noviembre de 2019

No.	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDORES			
				OFFICE DEPOT		IPSA	
				Unitario	Total	Unitario	Total
1	1	Unidad	Escritorio Ejecutivo	5,242.50	5,242.50	26,367.26	5,738.30
SUB TOTAL				5,242.50			5,738.30
15 % DE IMPUESTO					0.00		860.74
TOTAL				5,242.50			6,599.04

Se asigna a OFFICE DEPOT porque presenta mejor precio y el producto es de mejor calidad

OBSERVACIONES:

*Shirley Marcela Sandoz Rodriguez*  
Nombre y Firma del  
Representante de la Empresa

Finalizar

10:36 a. m. 19/10/2021

Zoom Reunión

Grabando...

Vista

Participantes (20)

Buscar un participante

- IHCITI Honduras... (Anfitrión, yo)
- Roger Zamora // LUKANKA
- Allam Argueta
- Yessica Alvarado Tambor...
- Cynthia Irias EIPRO-DivFab
- Omar
- IHCITI Honduras
- Marco Calderon
- SERGIO PAZ
- Francisco Morazán // LUKANKA
- Victor Aguila - HORMIGA
- Javier Sierra- Paintify
- JorgeDiaz tour cotinga con...
- Miriam Banegas...
- Daniel Flores - ...
- Nefi Flores // EDU-ARDU
- Marlon Mejia/Edu-Ardu
- Obed Borjas, ST...
- Wilmer Cárcamo-Stolz Elec...
- Fany Espinoza/Lukanka
- José Perdomo Tour Cotin...

Finalizar

10:46 a. m. 19/10/2021

Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

**I7DAY LA CEIBA**





**2do I7DAY LA CEIBA**





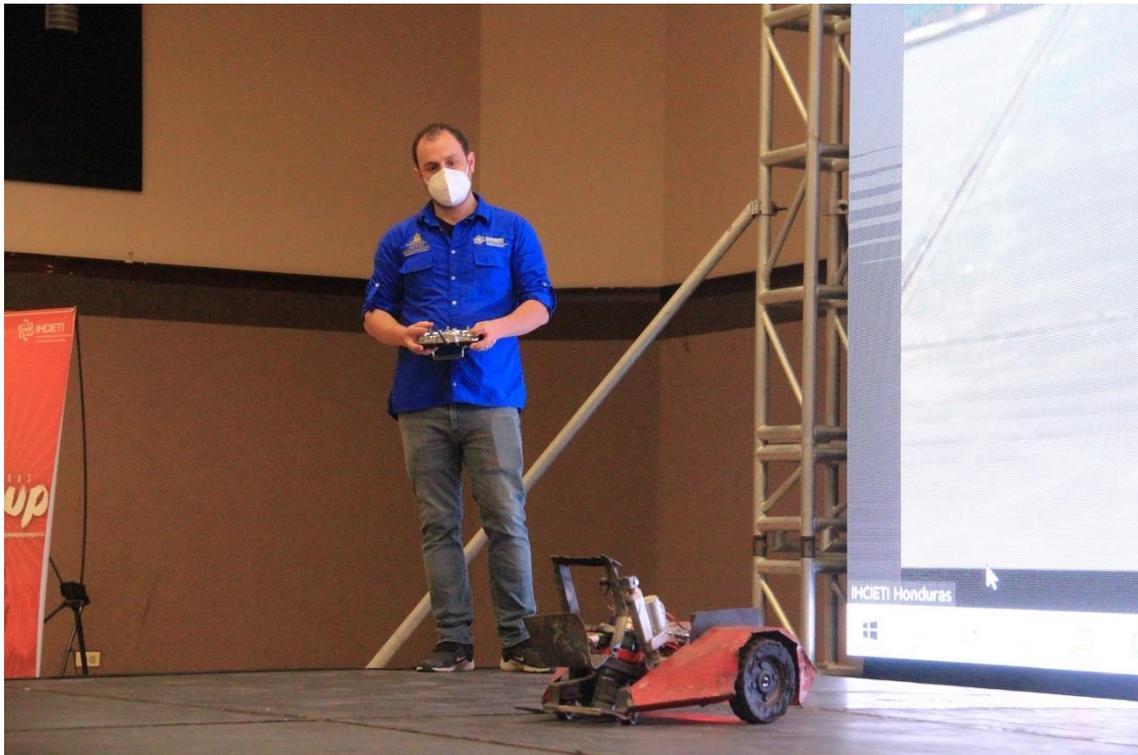
Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



**I7DAY SAN PEDRO SULA**



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898





## I7DAY CHOLUTECA



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898

## I7DAY DANLÍ



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



## WEBINAR MARCO LEZAMA

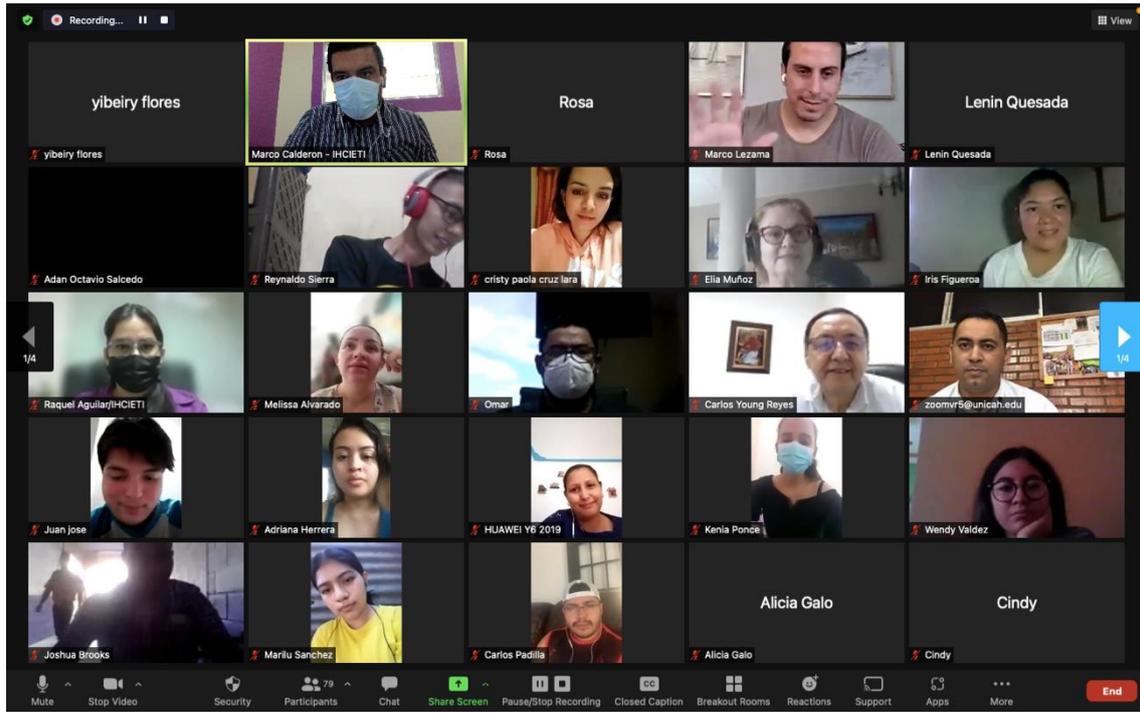
Zoom Meeting

# CONDUCTOR vs. PASAJERO

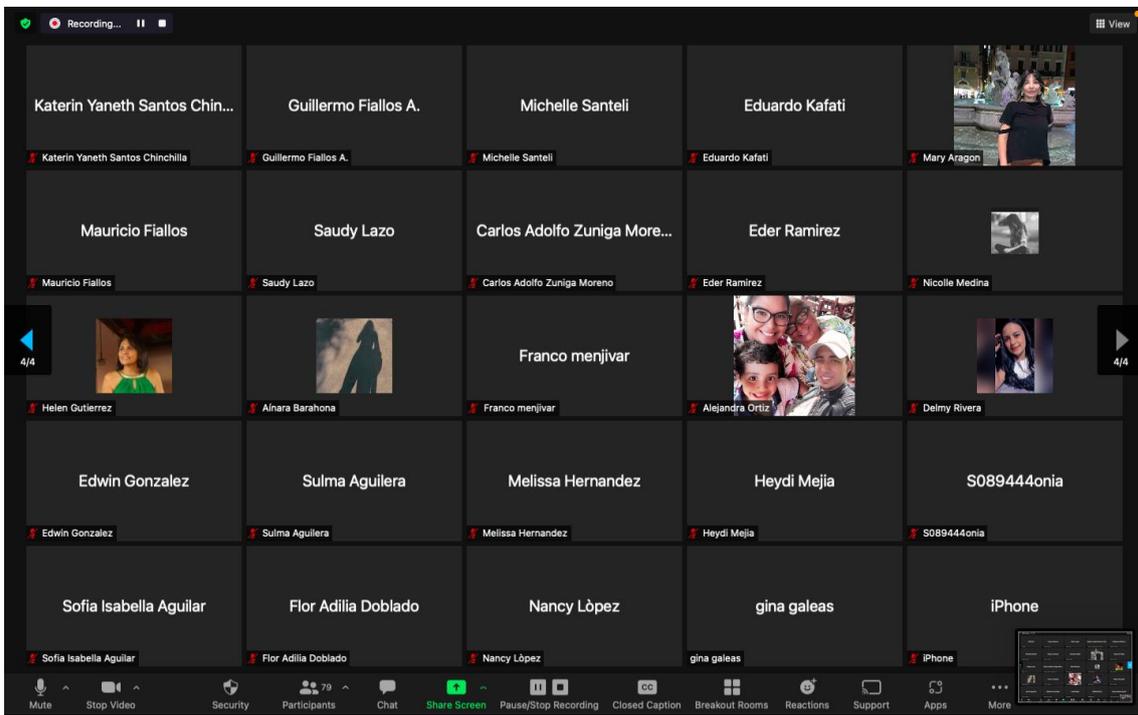
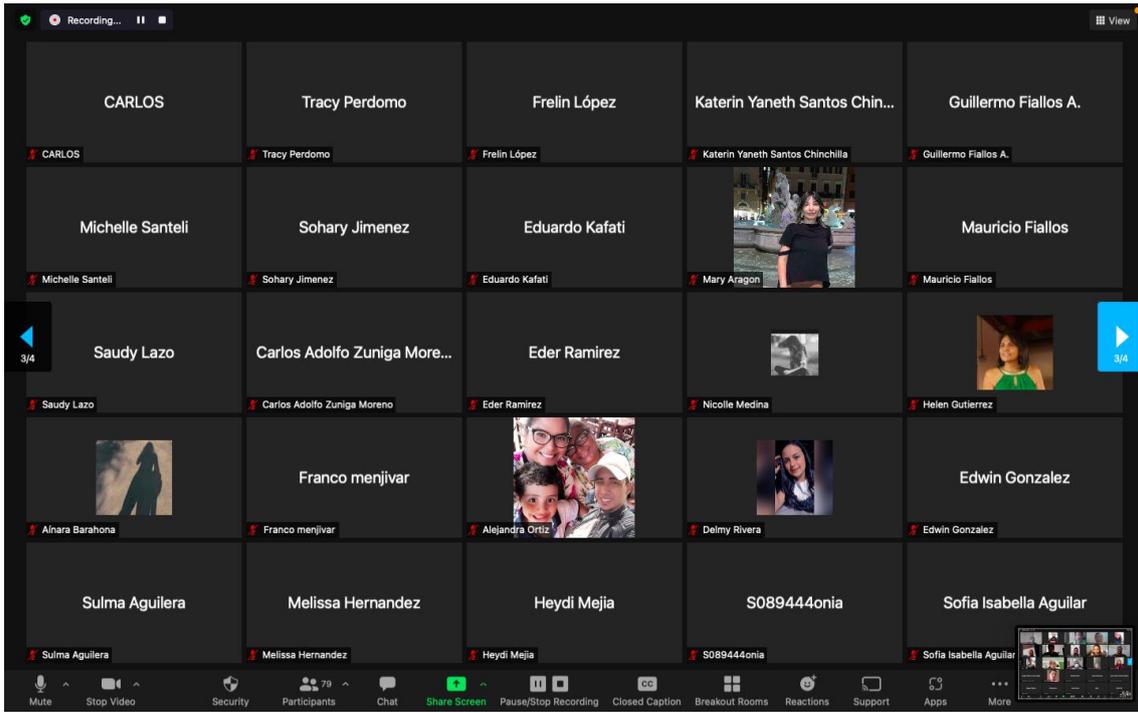


Unmute Start Video Security Participants 76 Chat Share Screen Pause/Stop Recording Closed Caption Breakout Rooms Reactions Support Apps More End

Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898



Lomas del Guijarro, Edificio Torre Alfa 5to Piso.  
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras C.A. Teléfono:(504) 2231-1898