



MÁS CHIHUAHUA
más de lo bueno
GOBIERNO DEL ESTADO

SECRETARÍA
DE INNOVACIÓN Y
DESARROLLO ECONÓMICO



ClimAccelerator

Reporte Final Programa de Aceleración “México ClimAccelerator Chih”

Mayo 2024 - Mayo 2025

Fecha de envío: 30 de mayo de 2025

Elaborado por: Ricardo Sarmiento - Project Manager - New Ventures

Resumen Ejecutivo

El *México ClimAccelerator Chihuahua* fue un programa de aceleración climática desarrollado por New Ventures en colaboración con Climate-KIC y el Gobierno del Estado de Chihuahua, con el objetivo de fortalecer un ecosistema de *Climate Tech* sólido y en crecimiento dentro del sector privado en México, especialmente en Chihuahua. El programa se llevó a cabo entre **septiembre de 2024 y mayo de 2025** y se diseñó para impulsar a startups en fases tempranas o en crecimiento que desarrollan soluciones tecnológicas para mitigar los efectos del cambio climático.

La iniciativa se propuso alinear las oportunidades de mercado con las necesidades ambientales a través de modelos de negocio innovadores. Para ello, se implementó un programa de aceleración de un año de duración, estructurado en tres fases: **Bootcamp**, **Aceleración personalizada**, y **Transactional Services & FLII** (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto).

Los objetivos específicos del programa fueron:

- **Fortalecer el ecosistema emprendedor** en Chihuahua y México, mediante espacios de networking, eventos y programas que especializan en soluciones climáticas.
- **Construir alianzas estratégicas** con agencias gubernamentales, fondos, universidades y el sector privado para ampliar la red de apoyo al emprendimiento climático.
- **Mejorar las habilidades y conocimientos** de los emprendedores en áreas como negocios sostenibles, innovación y medición de impacto ambiental.
- **Facilitar el acceso a financiamiento**, conectando a las startups con inversionistas y mecanismos adecuados a su etapa de desarrollo.

Diseño metodológico y resultados

- **Bootcamp (1 mes):** 30 startups participaron en esta etapa, donde se ofertaron hasta **22 talleres** especializados en negocios y cambio climático. Las startups eligieron los más relevantes a sus necesidades. Hubo sesiones obligatorias sobre hipótesis climática y medición de impacto. Esta fase permitió fortalecer su propuesta de valor y su visión de impacto.
- **Aceleración (6 meses):** Se seleccionaron 8 startups con alto potencial. A través de un **diagnóstico inicial**, se identificaron áreas de mejora de su modelo de negocio (impacto, finanzas, escalabilidad, equipo, etc.). Con base en ello, se asignó un **lead mentor experto** para acompañamiento bisemanal. También se incluyó un proceso de validación climática liderado por **Impact Forecast**. Como resultado, **6 de las 7**

startups que concluyeron esta etapa validaron su impacto, con una mitigación estimada conjunta de **697,000 toneladas de CO₂eq anuales**.

- **Transactional Services y FLE:** Esta fase se desarrollará más adelante e incluirá servicios de investment readiness y vinculación con inversionistas en el FLII 2026. Por estar fuera del periodo de este reporte, no se incluyen resultados aún.

Semana del Clima Chihuahua

El programa concluyó con la organización de la **Semana del Clima Chihuahua** en mayo de 2025, un espacio de tres días que fortaleció la vinculación entre actores del ecosistema:

- **Día 1:** Sesiones de sensibilización sobre cambio climático dirigidas al ecosistema emprendedor local.
- **Día 2:** Dinámica de **speed dating** entre startups y corporativos, fondos de inversión, fundaciones y gobierno. También se llevó a cabo un **panel intersectorial** con participación del alcalde de Chihuahua, representantes de Climate-KIC, el sector privado, el Gobierno del Estado y Startup Chihuahua, para reflexionar sobre la colaboración frente a la crisis climática.
- **Día 3:** **Jornada educativa universitaria**, con charlas impartidas por **Impact Forecast** y **Climate-KIC**, un **panel con emprendedores** para inspirar a futuros fundadores y un **taller adicional** de orientación vocacional en impacto.

Valor generado para las startups

El programa representó un impulso significativo para las startups participantes al ofrecer:

- **Fortalecimiento del conocimiento empresarial** a través de una oferta de talleres en temas clave como estrategia, modelo de negocio, finanzas, liderazgo e innovación.
- **Validación del impacto climático**, facilitando herramientas y acompañamiento técnico que las prepara mejor para vincularse con inversionistas y fondos de impacto.
- **Conexiones con actores clave** del ecosistema local de Chihuahua y de otras regiones, abriendo oportunidades para colaboraciones estratégicas.
- **Una red nacional de emprendedores climáticos**, que fomenta el aprendizaje entre pares y promueve la articulación entre iniciativas que comparten una visión de

impacto.

El *México ClimAccelerator Chihuahua* se consolidó como una plataforma estratégica para la aceleración de soluciones climáticas en México. Su enfoque práctico, colaborativo y multisectorial permitió no solo robustecer las capacidades de las startups, sino también sentar bases sólidas para un ecosistema climático más fuerte, conectado e innovador. A futuro, esta experiencia se proyecta como un modelo replicable en otras regiones del país, demostrando el poder de la colaboración público-privada para afrontar los retos del cambio climático desde el emprendimiento.

Descripción de Actividades 2025

Fase de Aceleración

Resultado de Selección aceleración

Las 8 empresas que fueron seleccionadas para formar parte de la fase de aceleración fue la siguiente:

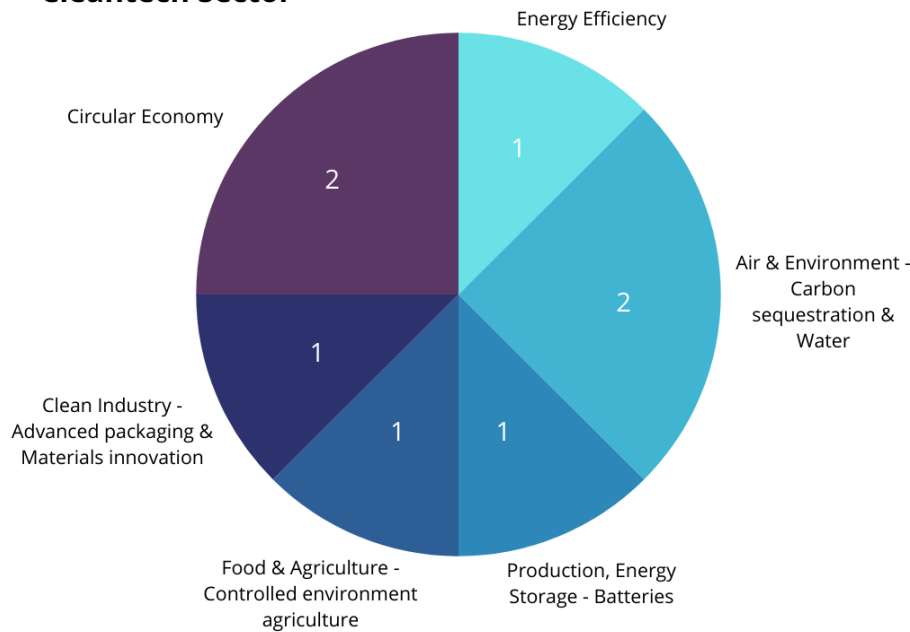
Logo	Empresa	Estado	Descripción
	Toroto	Ciudad de México	Promueve la regeneración de ecosistemas mediante proyectos sostenibles que conectan comunidades, empresas y tecnología para maximizar el impacto ambiental y social.
	Carbonof	Ciudad de México	Impulsan la conservación y restauración de ecosistemas con comunidades locales, promoviendo prácticas sostenibles y transparencia en los mercados de carbono.
	Chum Chum	Ciudad de México	Revalorizan la merma alimenticia y ofrecen soluciones personalizadas a corporativos, abarrotes, comedores y clientes.
	Biointellectus	Querétaro	Empresa dedicada al desarrollo de bioplásticos y bioproductos de alta calidad a partir de residuos agrícolas y técnicas industriales

	Ecoroad	Chihuahua	Desarrollaron un proceso innovador para reciclar neumáticos y crear un modificador asfáltico
	Biobot Farm	Chihuahua	Desarrolla soluciones tecnológicas para la agricultura, combinando IoT y apps móviles para monitorear cultivos en tiempo real y optimizar recursos
	Eiskalt	Chihuahua	Sistema de eficiencia energética y cogeneración para equipos de refrigeración industrial
	Enegrin	Chihuahua	Ofrece soluciones energéticas para fábricas, garantizando suministro continuo, ahorro en costos y protección de equipos mediante tecnología avanzada.

Perfil de las empresas seleccionadas

- **Ubicación:** 4 empresas de Chihuahua, 3 de Ciudad de México y 1 de Querétaro.
- **Género:** 50% de las empresas tienen al menos una mujer en el equipo fundador.
- **Ventas:** 3 de las 8 empresas ya generan ingresos, con un promedio de **1.62M USD** anuales.
 - **Toroto:** 3.24M USD
 - **Carbonof:** 1.34M USD
 - **Chum Chum:** 280K USD
- **Tamaño del equipo:**
 - 1 empresa con menos de 5 empleados.
 - 6 empresas con entre 5 y 10 empleados.
 - 1 empresa con más de 10 empleados (**Toroto: 74 empleados**).
- **Financiamiento:** 7 de las 8 empresas están en búsqueda de inversión.
- **Sectores:**

Cleantech Sector



Diagnóstico inicial de los emprendedores

Como parte fundamental del proceso de aceleración, se llevó a cabo una sesión de diagnóstico inicial con cada uno de los emprendimientos seleccionados. El objetivo de esta actividad fue realizar un análisis detallado para identificar las áreas de oportunidad y fortalezas de cada empresa, estableciendo así una línea base de su situación previa a la aceleración.

Durante la sesión, se revisaron de manera integral los principales apartados de cada empresa, los cuales se dividieron en las siguientes categorías:

- Modelo de negocio
- Impacto social
- Impacto medioambiental
- Información financiera
- Equipo emprendedor
- Escalabilidad

Para cada categoría, los emprendedores se autocalificaron utilizando una escala del 1 al 5, donde 1 representaba el nivel más bajo y 5 el más alto. Esta metodología no solo permitió identificar las áreas prioritarias para trabajar durante la aceleración, sino que también involucró a los emprendedores en un ejercicio reflexivo sobre el estado actual de sus proyectos y los objetivos que desean alcanzar.

Asignación de Lead Mentor por empresa

Durante la fase de aceleración, cada empresa contará con un Lead Mentor asignado, una persona experta en las áreas clave que la empresa necesita fortalecer. Este mentor será responsable de brindar acompañamiento estratégico y seguimiento continuo durante los próximos cinco meses, asegurando que las startups puedan avanzar hacia sus objetivos de crecimiento e impacto.

El Lead Mentor se reunirá con cada empresa de manera quincenal, lo que permitirá mantener un ritmo constante de trabajo y abordar de forma oportuna los retos y oportunidades que surjan durante el proceso de aceleración. Este enfoque personalizado asegura que las empresas reciban orientación específica y relevante, maximizando así los resultados del programa.

Empresa	Mentor asignado	Resumen profesional
Toroto	Luis Manuel Montalvo	Líder con amplia experiencia en dirección comercial y consultoría, habiendo ocupado cargos clave en empresas como Grupo Salinas, Grupo Vitro y Santander. Actualmente, asesora en sectores de consumo, retail y finanzas.
Carbonof	Pravin Rodrigues	Líder empresarial multidisciplinar e inversor de impacto, con experiencia en efectuar cambios organizativos positivos y crear valor empresarial. Su experiencia en sectores industriales incluye servicios financieros, telecomunicaciones, software y hardware, comercio minorista, industria manufacturera y sanidad.
Biointellectus		
Chum Chum	Ferry Kamp	Mentor con 26 años de experiencia internacional en la industria alimentaria, habiendo trabajado en grandes corporativos como Unilever y Upfield, así como en startups de tecnología alimentaria.
Ecoroad	Arturo Camacho	Especialista en áreas como Scale-Up, Mejora Continua, Black Belt, Gestión Ágil de Proyectos, Gestión HACCP y la implementación de Sistemas SQF.
Enegrin		
Biobot Farm	Alberto Arroyo	10 años de experiencia en ecosistemas de startups con un enfoque en el desarrollo de negocios y estrategia de comunicación, con una carrera en la gestión de relaciones comerciales y el desarrollo de nuevas empresas en Israel, EE.UU., América Central, Colombia y África.
Eiskalt	Gonzalo Mena	Como mentor, ha apoyado a numerosos emprendedores a escalar sus proyectos, destacándose por su enfoque en la innovación y la adaptabilidad. Su trabajo ha fortalecido su red

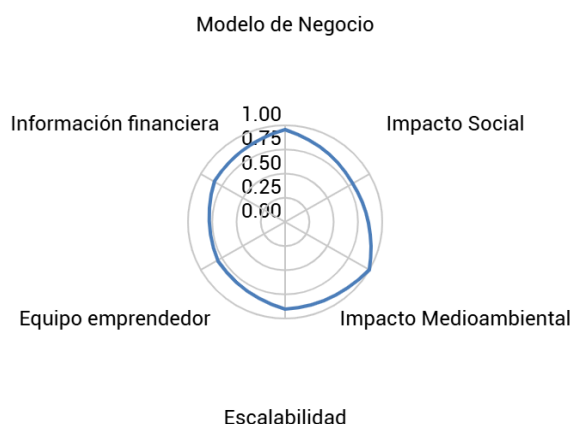
		de colaboración internacional y ha enriquecido su perspectiva sobre el impacto social y la creación de valor.
--	--	---

Acompañamiento Estratégico por Startup

Durante la fase de aceleración del *Mexico ClimAccelerator Chihuahua*, cada una de las startups seleccionadas recibió un diagnóstico inicial que ayudó a identificar áreas clave de enfoque para el acompañamiento. Con base en ello, se les asignó un **lead mentor especializado**, con quienes trabajaron a lo largo de seis meses en sesiones bisemanales. A continuación se detallan los principales temas abordados por cada startup, junto con los avances logrados y la validación de su impacto climático.

Toroto

Toroto es una empresa líder en soluciones de conservación, restauración y mercados de carbono. Inició la aceleración con una sólida base operativa y un modelo de negocio validado. En el diagnóstico inicial se identificaron como áreas de enfoque el fortalecimiento de su estructura organizacional y tecnológica, así como el perfeccionamiento de su sistema de indicadores de impacto.



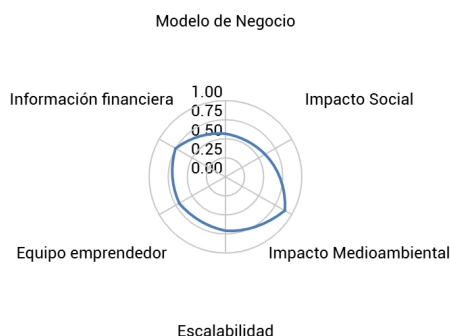
Resultado de diagnóstico inicial

Durante la aceleración, trabajaron junto a su mentor **Luis Manuel Montalvo** en el fortalecimiento de las áreas de **IT y comunicación**, evaluando distintos proveedores para acompañar esta transformación estratégica. Además, como parte de su proceso de crecimiento, se encuentran actualmente en levantamiento de una **Serie A de \$5 millones de dólares**, para la cual están estructurando una **ronda puente de \$1 a \$1.5 millones USD en nota convertible**, con un inversionista líder ya comprometido.

Gracias al acompañamiento técnico de **Impact Forecast**, Toroto logró validar un impacto climático de **81,000 toneladas de CO₂ equivalentes al año**.

Carbonof

Carbonof desarrolla soluciones para la cuantificación y generación de créditos de carbono mediante tecnología avanzada. En el diagnóstico se identificó la oportunidad de profesionalizar su proceso de levantamiento de capital y reforzar la estructura de su modelo de negocio para acompañar su crecimiento proyectado.



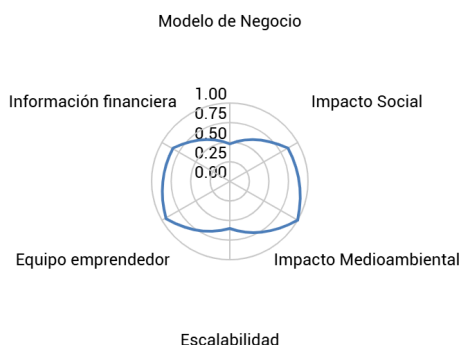
Resultado de diagnóstico inicial

Con su mentor **Pravin Rodrigues**, trabajaron en la **revisión y fortalecimiento de materiales clave para inversionistas**, incluyendo pitch deck, resumen ejecutivo, y estrategia de inversión. Actualmente, la empresa se encuentra levantando su **ronda Pre-Seed por \$650,000 USD**, con Pravin participando activamente como mentor y posible inversionista.

Su impacto climático fue validado por **Impact Forecast** con una mitigación estimada de **614 toneladas de CO₂e al año**.

Chum Chum

Chum Chum trabaja en la valorización de alimentos excedentes mediante procesos de upcycling. Si bien ya tenían experiencia operando una línea base enfocada en productos como cacao y tomate, durante la aceleración se enfocaron especialmente en **desarrollar su modelo de negocios orientado a grandes corporativos**, en áreas de Investigación y Desarrollo (R&D).



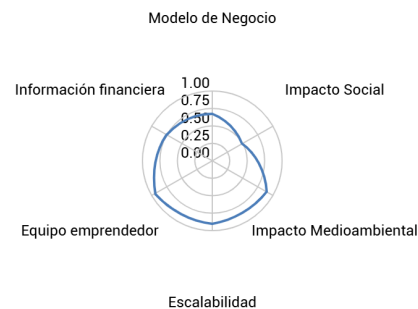
Resultado de diagnóstico inicial

Junto a su mentor **Ferry Kamp**, definieron y validaron una **propuesta de valor específica para el canal corporativo**, con énfasis en cómo integrar sus capacidades de innovación alimentaria en cadenas de suministro de grandes empresas. Este trabajo derivó en una **prueba piloto con un corporativo líder del sector alimentos**. Como parte del acompañamiento estratégico, también se analizó la necesidad de enfocar sus esfuerzos en los productos con mayor experiencia y posicionamiento para su línea base, evitando dispersión operativa.

Chum Chum logró validar un impacto climático de **260 toneladas de CO₂e al año**.

Biointellectus

Biointellectus desarrolla **bioplásticos a partir de almidón**, ofreciendo una alternativa compostable para reducir la dependencia de plásticos derivados del petróleo. El diagnóstico reveló que, si bien ya cuentan con clientes activos, su prioridad estratégica debía centrarse en reforzar validaciones de mercado y fortalecer su estructura financiera.



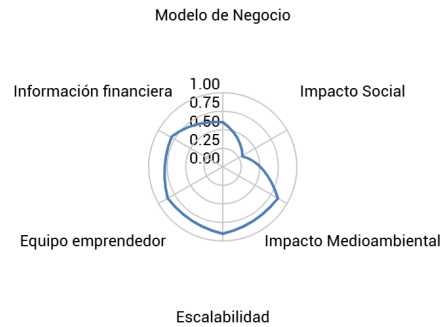
Resultado de diagnóstico inicial

Con su mentor **Pravin Rodrigues**, evaluaron si era el momento adecuado para levantar capital. Se concluyó que era más estratégico consolidar más pilotos en el mercado antes de entrar en una ronda formal, dadas las demandas de tiempo que esto conlleva. En paralelo, iniciaron gestiones para enviar un **piloto a Canadá**, gracias a la red de contactos del mentor, abriendo oportunidades de internacionalización.

Impact Forecast validó su impacto climático en **27 toneladas de CO₂e/año**.

EcoRoad

EcoRoad transforma residuos de neumáticos en **productos de alto valor** para la industria de la construcción. Durante el diagnóstico se destacó su potencial de escalabilidad y la necesidad de estructurar herramientas comerciales para acompañar su crecimiento, así como alternativas para sortear la lentitud en pilotos iniciales.



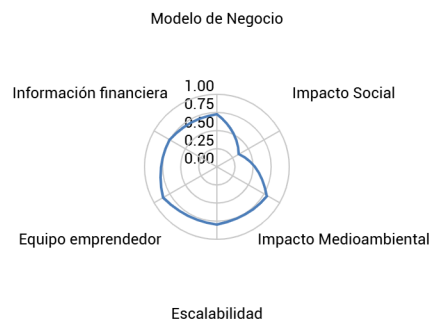
Resultado de diagnóstico inicial

Con el apoyo de su mentor **Arturo Camacho**, trabajaron en la definición de **clientes ideales**, herramientas de seguimiento comercial, y la mejora de su pitch. También desarrollaron una nueva línea de producto que les permitirá diversificar su portafolio y agilizar la validación comercial, especialmente frente a los tiempos prolongados de su piloto con Ergon Asfaltos. Además, se preparó una propuesta para su presentación ante **Michelin México**.

Impact Forecast **no logró validar su impacto climático**, lo que señala una oportunidad para reforzar su narrativa de impacto y sus mediciones.

Enegrin

Enegrin trabaja en soluciones de **eficiencia energética** para el sector industrial. Ingresó a la fase de aceleración con pilotos previos exitosos y la necesidad de activar sus primeras ventas. El diagnóstico señaló la importancia de encontrar socios financieros para facilitar la implementación de sus proyectos, además del fortalecimiento de su estrategia comercial.



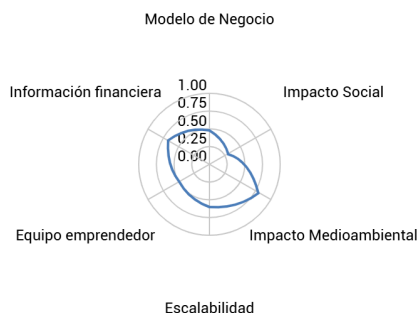
Resultado de diagnóstico inicial

Junto a su mentor **Arturo Camacho**, definieron una herramienta de gestión para **seguimiento de leads y definición de cliente ideal**, y se conectaron con posibles aliados financieros para fondear proyectos. También se reforzaron habilidades de ventas B2B, enfocadas en el cierre de contratos estratégicos.

Impact Forecast validó un impacto de **2,000 toneladas de CO₂e/año**.

Eiskalt Refrigeración

Eiskalt desarrolla una **tecnología de refrigeración sustentable** diseñada para minimizar emisiones de gases refrigerantes y consumo energético. Liderada por un investigador con sólida experiencia técnica, el diagnóstico recomendó avanzar en la estructuración del negocio y la formalización legal y comercial de la empresa.



Resultado de diagnóstico inicial

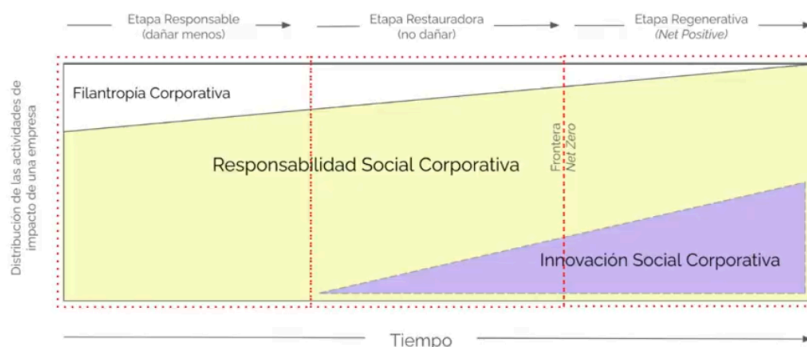
Con el acompañamiento de **Gonzalo Mena** y posteriormente **Gustavo Rodríguez**, trabajaron en la **definición del modelo de negocio**, aspectos legales para la constitución de la empresa, y la **protección de propiedad intelectual** de la tecnología desarrollada. También se apoyó al fundador en el fortalecimiento de habilidades empresariales, liderazgo y visión estratégica.

Impact Forecast validó un impacto de **4,000 toneladas de CO₂e al año**.

Taller “Doing Business with Corporates”

Como parte de las actividades formativas durante la aceleración, se llevó a cabo el taller **“Doing Business with Corporates”**, enfocado en dotar a los emprendedores de herramientas prácticas para identificar oportunidades de colaboración con grandes empresas. El taller abordó cómo analizar los **reportes de sustentabilidad corporativos**, poniendo especial atención en las **matrices de materialidad**, con el fin de detectar alineaciones estratégicas entre las prioridades ESG de las corporaciones y las soluciones ofrecidas por las startups.

Evolución de la Sustentabilidad Corporativa en una empresa grande.



Evento de Clausura y Demo Day - Semana del Clima Chihuahua

Semana del Clima Chihuahua: Evento de Clausura

Como cierre del *México ClimAccelerator Chihuahua*, se llevó a cabo la **Semana del Clima Chihuahua** del 20-23 de mayo de 2025. Este evento tuvo como objetivo visibilizar los avances del programa, fortalecer las conexiones entre actores del ecosistema y sensibilizar a distintos públicos sobre la urgencia de la acción climática. A través de actividades estratégicamente diseñadas, se logró reunir a emprendedores, corporativos, gobierno, aliados del ecosistema, estudiantes y público general.

La Semana del Clima representó una oportunidad única para mostrar las soluciones desarrolladas por las startups del programa, generar vínculos entre sectores estratégicos y consolidar el posicionamiento de Chihuahua como un hub emergente de innovación climática.

Objetivos del evento

- **Cierre oficial del programa:** Reconocer los logros alcanzados por las startups aceleradas y visibilizar el impacto del programa.
- **Presentación de soluciones:** Brindar un espacio para que las startups presentaran sus proyectos en formato de pitch competitivo.
- **Generación de conexiones estratégicas:** Facilitar encuentros entre startups, corporativos, inversionistas, academia y gobierno para fortalecer colaboraciones.

- **Sensibilización y educación climática:** Concientizar sobre los retos del cambio climático mediante actividades dirigidas a distintos públicos.

Asistentes

La semana reunió a más de 150 personas a lo largo de sus cuatro días, incluyendo:

- Startups participantes del programa.
- Representantes de Climate-KIC, New Ventures, Startup Chihuahua, SIDE y el Gobierno Municipal.
- Corporativos interesados en innovación climática.
- Fondos de inversión e inversionistas individuales.
- Cámaras empresariales (CANACINTRA, INDEX), Fundación INDEX, Celiderh.
- Estudiantes universitarios y público general interesado en temas de cambio climático.

Descripción de Actividades

Día 1 (20 de mayo de 2025) – Apertura y Ecosistema Climático

El primer día estuvo orientado a reunir a actores clave del ecosistema de emprendimiento e innovación de Chihuahua. Se inició con palabras de bienvenida por parte de representantes de **SIDE**, el **Gobierno Municipal**, **Climate-KIC**, **New Ventures** y **DESEC**, destacando la relevancia de la acción climática en el contexto regional.

Posteriormente, se presentó un **diagnóstico sobre Climate Tech en Chihuahua** desarrollado por el **William Davidson Institute**, seguido de una **charla de contextualización global** impartida por Climate-KIC sobre los retos del cambio climático y la visión de los *Climate Innovation Hubs*.



Durante la jornada, se llevó a cabo un taller de sensibilización llamado **Climate Coffee Chat**, que reunió a emprendedores, funcionarios y representantes de organizaciones para intercambiar ideas sobre soluciones climáticas. Luego, se realizó una **presentación de los resultados del programa**, destacando los aprendizajes, avances y el impacto climático validado por las startups.

La jornada concluyó con el **Demo Day**, en el cual las startups presentaron sus soluciones ante un jurado diverso conformado por:

- Christian Daube - Climate Innovation Lead - Climate KIC
- Andrés Guzmán - Director General - Startup Chihuahua
- Claudia Ortega - Directora Parque Orión - Tecnológico de Monterrey
- Aura Romero - Corporate Alliances Manager - New Ventures

El jurado evaluó los siguientes criterios:

- Impacto climático - 20%
- Tracción - 20%
- Potencial de escalabilidad - 20%
- Propuesta de valor - 15%
- Equipo fundador - 10%
- Pitch - 15%

La dinámica de Pitch consistió en 4 minutos de presentación + 4 minutos de Q&A por parte del jurado.

Herramienta de evaluación:

[+ Herramienta de Evaluación - Demo Day - Mexico ClimAccelerator CHIH 2024](#)

Pitch deck de emprendedores:

[Pitch](#)

Con base en la evaluación y tras una sesión de deliberación el jurado seleccionó a las tres startups ganadoras que avanzarán a la fase de Transactional Services y FLII:

- Toroto
- Enegrin
- Chum Chum



Demo Day - Semana del Clima Chihuahua

Día 2 – Conexiones y Alianzas Estratégicas

El segundo día tuvo como objetivo generar vínculos estratégicos entre startups, corporativos, fondos de inversión y gobierno. Inició con un evento de **innovación abierta**, que presentó tendencias y casos sobre colaboración en soluciones climáticas.

Las startups participaron en un **Rocket Pitch**, presentando sus soluciones en 3 minutos ante corporativos e inversionistas, lo que abrió paso a mesas de trabajo temáticas. Estas **mesas de soluciones climáticas** fueron espacios de networking estructurado, agrupando a actores en torno a problemáticas por sector (como eficiencia energética, agricultura, residuos, entre otros).



Dinámica de Speed Dating

Se llevó a cabo un **panel intersectorial "Alianzas por el Clima: Innovación y Acción en Chihuahua"** sobre los retos del cambio climático y la importancia de la colaboración entre sectores. Participaron el **Alcalde de Chihuahua - Marco Bonilla**, el subsecretario de la **Secretaría de Innovación y Desarrollo Económico - Jesús García**, la CEO de Ambient - **Margarita Esperón** representante del **sector privado**, el CEO de **Startup Chihuahua - Andrés Guzmán**, y **Christian Daube** en representación de **Climate-KIC**. La moderación estuvo a cargo de Aura Romero de **New Ventures**.



Día 3 – Sensibilización y Educación Climática

El tercer día estuvo dedicado a la comunidad universitaria y al público general. La jornada inició con una **charla de contextualización** impartida por Climate-KIC sobre los retos del cambio climático a nivel global y el papel del emprendimiento.

A continuación, se realizó un **panel con emprendedores del programa**, donde compartieron sus historias, aprendizajes y motivaciones, inspirando a jóvenes a emprender con propósito. El día concluyó con un **taller de orientación vocacional** enfocado en temas de impacto, diseñado para motivar a estudiantes a desarrollar proyectos con enfoque ambiental y social.



Panel con emprendedores

Día 4 – Visita a la Planta Heineken Meoqui

El evento concluyó con una visita a la planta **Heineken Meoqui**, reconocida como la planta más sustentable de Heineken a nivel mundial. Participaron representantes de las startups y de los aliados del programa. Durante el recorrido, se conocieron de primera mano las estrategias de eficiencia hídrica, circularidad y colaboración con startups climáticas que la empresa implementa, lo que permitió cerrar la Semana del Clima con una experiencia de inspiración y aprendizaje para todos los asistentes.



Visita planta Heineken Meoqui

Interacción con el Ecosistema Emprendedor

Uno de los logros del *México ClimAccelerator Chihuahua* fue el fortalecimiento y la activación del ecosistema emprendedor y climático en el estado de Chihuahua. A lo largo del programa, se impulsó una participación activa de actores diversos del sector público, privado, académico y de inversión, generando una red más conectada, informada y colaborativa en torno al emprendimiento climático.

Desde la fase de convocatoria y selección, se colaboró con organizaciones locales como **Startup Chihuahua**, **Secretaría de Innovación y Desarrollo Económico (SIDE)**, **Fundación INNDECH**, **Chihuahua Green City**, **Celiderh**, así como cámaras empresariales como **CANACINTRA**, para asegurar la pertinencia regional y sectorial de las soluciones participantes.

La **Semana del Clima Chihuahua** representó un punto culminante de interacción intersectorial. A través de sus actividades —como el Demo Day, los talleres, el panel intersectorial y las mesas de trabajo temáticas— se generaron **espacios de encuentro estratégico entre startups, corporativos, fondos de inversión, gobierno, academia y organizaciones de la sociedad civil**. Estas actividades promovieron conexiones que continúan evolucionando hacia colaboraciones concretas entre los emprendimientos y organizaciones asistentes.

Un resultado destacable de esta articulación fue que el programa y su evento de clausura **sirvieron como catalizador para iniciar las conversaciones sobre la creación de un**

Climate Hub en Chihuahua. Durante la Semana del Clima se llevó a cabo un taller con actores locales e internacionales para reflexionar sobre las condiciones necesarias para consolidar un nodo de innovación climática en la región. Estas discusiones, motivadas por el impulso del programa, abren la puerta a un esfuerzo de largo plazo que trascienda al propio proceso de aceleración.

Asimismo, el involucramiento con **universidades** durante el tercer día del evento permitió extender la conversación hacia nuevas generaciones, posicionando el emprendimiento climático como una vía viable y deseable para actuar frente al cambio climático. De esta manera, el programa no solo fortaleció a los emprendimientos participantes, sino que dejó capacidades, conexiones y procesos que continuarán nutriendo al ecosistema emprendedor de Chihuahua y México.

No obstante, también reconocemos que, aunque se realizaron esfuerzos importantes para convocar a una amplia variedad de actores relevantes, **los resultados de esas conexiones aún están por verse**. Será en el mediano plazo cuando podamos evaluar si las interacciones generadas durante el programa se traducen en alianzas, pilotos u oportunidades comerciales concretas para las startups. Por otro lado, algunos espacios —como el panel intersectorial— atrajeron a perfiles de alto valor institucional, pero **no todos los asistentes participaron en las dinámicas donde su presencia hubiera generado mayor valor directo para las startups**, como las mesas de trabajo del segundo día. Esto generó oportunidades perdidas para facilitar vínculos más profundos.

A pesar de ello, **varios emprendedores sí lograron establecer contactos clave**, que podrían evolucionar hacia relaciones comerciales o colaboraciones estratégicas. Estas experiencias confirman que el programa ha sembrado relaciones valiosas, aunque su consolidación dependerá de procesos posteriores al cierre del mismo.

Resultados y Logros

Como parte del Plan MEL (Monitoring, Evaluation and Learning) **MEL - New Ventures.xlsx**, se establecieron distintos indicadores para dar seguimiento a la implementación y los resultados del programa. En términos generales, el programa logró cumplir la mayoría de los indicadores propuestos, mostrando un alto nivel de participación, satisfacción y alineación con los objetivos estratégicos.

Entre los aspectos más positivos se destaca:

- Una alta participación en los talleres ofertados durante el Bootcamp, lo que demuestra el compromiso de las startups por fortalecer sus capacidades.
- Una calificación promedio de satisfacción de 85.4% sobre las actividades y contenidos del programa.
- Un 71% de las startups aceleradas contaron con mujeres en posiciones de liderazgo o como fundadoras, lo que refleja un portafolio diverso y representativo.

- En cuanto al impacto climático, 6 de las 7 startups que participaron en la fase de validación lograron validar su impacto.

No obstante, el proceso también dejó aprendizajes importantes:

- Una de las ocho startups seleccionadas para la fase de aceleración fue dada de baja, debido a una baja participación sostenida y falta de compromiso. Si bien estos casos suelen suceder en programas de aceleración, representan un área de mejora importante. En futuras ediciones sería deseable desarrollar mecanismos para evaluar el compromiso real de los equipos emprendedores antes de su selección final, así como definir estrategias para dar seguimiento y detectar señales tempranas de deserción.
- Respecto a la validación de impacto climático, aunque el porcentaje de éxito (6 de 7) fue alto, idealmente se habría esperado alcanzar la totalidad. Este resultado abre una oportunidad para involucrar más activamente al equipo del programa en el seguimiento de dicho proceso, ya sea como puente de comunicación, apoyo técnico o figura de coordinación con los expertos encargados de la validación. Un acompañamiento más cercano podría facilitar que todas las startups cumplan en tiempo y forma.

Asimismo, es importante señalar que algunos de los indicadores solicitados para el seguimiento del programa —como el aumento en ventas o la expansión geográfica de las startups— deben leerse con cautela. Si bien desde New Ventures consideramos que el acompañamiento brindado puede contribuir indirectamente a mejorar las condiciones para el crecimiento empresarial, no es posible atribuir de manera directa estos resultados al programa. En algunos casos, las startups reportaron aumentos en ventas o entrada a nuevos mercados durante el periodo de aceleración; sin embargo, reconocieron que estos logros se deben a múltiples factores externos, incluyendo su propia tracción previa, acuerdos comerciales ya en curso o dinámicas del mercado. Por lo tanto, se recomienda considerar estos indicadores como referencias cualitativas del contexto de las startups, más que como impactos atribuibles de manera directa al programa.

En resumen, los indicadores alcanzados muestran un cumplimiento con los objetivos del programa, sin dejar de lado reflexiones sobre los aspectos a fortalecer para maximizar el aprovechamiento de los recursos y asegurar un impacto más profundo y completo en futuras implementaciones.

Evaluación y Feedback de los Participantes

Como parte del cierre del programa *México ClimAccelerator Chihuahua*, se aplicó una encuesta de evaluación a las startups participantes, así como un seguimiento cualitativo por

medio de mensajes y retroalimentación informal. El objetivo fue conocer su percepción sobre el programa, identificar aprendizajes clave y detectar oportunidades de mejora para futuras ediciones.

Aspectos más valorados

La mayoría de los comentarios reflejan una experiencia positiva y enriquecedora. Entre los elementos más destacados se encuentran:

- La posibilidad de profundizar en la medición y comprensión del impacto climático de sus modelos.
- El networking entre emprendedores, que permitió compartir aprendizajes y enfoques diversos.
- La mentoría especializada, especialmente en los casos donde hubo buena afinidad temática.
- Las herramientas adquiridas durante el bootcamp, que ya han sido aplicadas en varios proyectos.
- La exposición pública y las conexiones generadas durante el evento de clausura.

Oportunidades de mejora identificadas

Entre las sugerencias más frecuentes se encuentran:

- Afinidad con los mentores: En algunos casos, los participantes señalaron que el mentor asignado no tenía una conexión clara con su industria o etapa, lo cual limitó la profundidad del acompañamiento. Se recomienda refinar el proceso de asignación con base en el perfil estratégico de cada emprendimiento.
- Formato de contenidos del bootcamp y aceleración: Se sugirió reducir el número de masterclasses teóricas y dar mayor espacio a casos prácticos, talleres interactivos y experiencias lideradas por los propios emprendedores.
- Convivencia entre emprendedores: Varios comentarios coincidieron en que las interacciones personales mejoraron sustancialmente tras los encuentros presenciales. Se sugiere incorporar actividades de integración desde fases tempranas del programa, incluso en formatos informales, para fortalecer la comunidad.
- Logística del evento de clausura: Algunos equipos comentaron que la programación de los pitches podría ajustarse para asegurar mayor audiencia (por ejemplo, evitar horarios como después de comida). También se propuso mejorar la planeación del calendario con mayor anticipación.

- Estructura de las mesas de Speed Dating: Aunque fueron valoradas como espacios valiosos, se sugirió planear las temáticas de forma más colaborativa y asegurar una participación más balanceada de aliados y tomadores de decisión. También se recomendó evitar traslapes con otros eventos importantes en la agenda pública.

Aprendizajes y Retos

a) Procesos de acompañamiento de mentores y expertos

Factores de éxito:

Una de las fortalezas del programa fue el diagnóstico inicial, complementado con entrevistas a los equipos emprendedores. Este proceso permitió identificar con mayor precisión las áreas de mejora y definir líneas de trabajo específicas para cada startup. Asimismo, el acompañamiento técnico en impacto climático y la red de expertos especializados de Climate-KIC fueron altamente valorados por las startups. La validación climática se convirtió en un elemento distintivo del programa y fue percibido como un gran valor añadido.

Retos:

Uno de los principales desafíos fue lograr un match preciso entre mentor y emprendimiento. Aunque el diagnóstico permitió conocer bien a cada startup, no siempre fue posible encontrar perfiles de mentores con experiencia directa en las industrias o retos específicos de cada caso. En algunos casos, esto limitó el impacto de las sesiones uno a uno. Otro reto importante fue la implementación de planes de trabajo mediante OKRs: aunque se ofrecieron talleres sobre esta metodología, no fue plenamente adoptada por todos los equipos, en parte por falta de familiaridad tanto de emprendedores como de mentores con esta herramienta.

Lecciones aprendidas:

Para futuras ediciones, será necesario desarrollar una estrategia más precisa de asignación de mentores, considerando opciones como una convocatoria abierta donde los propios mentores postulen en función de los retos descritos por las startups. También se recomienda fortalecer la formación práctica en herramientas como OKRs, con ejemplos concretos por tipo de industria y acompañamiento más guiado. Finalmente, se destaca la importancia de dedicar más tiempo y estructura al proceso de selección de mentores, priorizando afinidad sectorial y enfoque práctico.

b) Acceso a financiamiento y mercados

Factores de éxito:

Aunque no se concretaron rondas de inversión durante la duración del programa, se destaca que varias de las startups cuentan con propuestas altamente innovadoras y con base científica sólida, lo que puede posicionarlas favorablemente para acceder a financiamiento en el futuro. El nivel técnico y el grado de innovación de las soluciones, en muchos casos, les otorga un potencial competitivo importante en el mediano plazo.

Retos:

El financiamiento fue uno de los principales desafíos enfrentados. Muchas de las startups requerían capital para iniciar operaciones, instalar plantas productivas o escalar procesos tecnológicos, lo cual es difícil de obtener en etapas tan tempranas. A pesar de haber explorado opciones diversas, no se logró concretar ninguna inversión o financiamiento directo durante el periodo de aceleración. Este resultado refleja la desconexión existente entre la oferta de capital disponible y las necesidades específicas de startups tecnológicas con foco climático, así como la necesidad de considerar otras formas de financiamiento (deuda, alianzas, fondos no dilutivos, etc.).

Lecciones aprendidas:

Es importante construir alianzas con organizaciones que trabajen con instrumentos financieros más flexibles, adecuados para emprendimientos tecnológicos en fase inicial. Esto incluye fondos de innovación, agencias de cooperación, redes de business angels con enfoque en clima, o programas gubernamentales con recursos para desarrollo tecnológico. También se recomienda profundizar en el mapeo del ecosistema de financiamiento disponible para este tipo de proyectos, y mejorar el acompañamiento en la estrategia de capital de cada startup desde etapas tempranas.

c) Análisis general de los resultados del programa**Factores de éxito:**

Uno de los pilares del éxito del programa fue la colaboración activa entre aliados estratégicos, tanto nacionales como locales. En particular, el acompañamiento de Climate-KIC fue fundamental: su respaldo, comunidad, red de mentores y expertos, así como su acompañamiento técnico, aportaron gran legitimidad y valor al programa. También se destaca el rol de los aliados de gobierno (Startup Chihuahua, SIDE y el Gobierno Municipal), que contribuyeron significativamente a la realización de la Semana del Clima, apoyando en convocatoria, sedes y visibilidad institucional. La ambición y visión de Startup Chihuahua permitió además escalar el alcance del evento de clausura y posicionar mejor el programa a nivel local.

Retos:

Uno de los desafíos más significativos fue que el ecosistema de Climate Tech en Chihuahua aún es incipiente, lo que dificultó la identificación de startups locales con alto grado de madurez. Esto se reflejó en la diferencia entre las empresas seleccionadas de Chihuahua y aquellas provenientes de otros estados. Por otro lado, el volumen y logística del bootcamp, con más de 20 talleres ofertados, implicó una carga alta de coordinación. Aunque el formato optativo funcionó bien, podría simplificarse en futuras ediciones. Por último, el proceso de evaluación climática fue enriquecedor pero complejo para algunas startups; una presentación más accesible de los criterios y una guía escrita podrían facilitar su comprensión y cumplimiento.

Lecciones aprendidas:

El desarrollo del sector Climate Tech en contextos emergentes requiere una estrategia de largo plazo, que combine aceleración con sensibilización, formación y articulación con la academia y sectores productivos. Para próximos programas se recomienda:

- Ajustar la carga de actividades del bootcamp para favorecer la profundidad sobre la cantidad.
- Definir mecanismos más claros y visuales para facilitar procesos técnicos como la evaluación climática.
- Y sobre todo, seguir trabajando con aliados que comprendan la necesidad de invertir en la creación de capacidades locales, más allá de los indicadores inmediatos.

Planes de Seguimiento a las Startups / Sostenibilidad del Programa

Mecanismos de seguimiento post-programa

Aunque el programa concluye formalmente en mayo de 2025, se han definido una serie de mecanismos para garantizar la continuidad del acompañamiento a las startups participantes, atendiendo a sus necesidades más relevantes tras la aceleración.

Por un lado, tres de las startups aceleradas fueron seleccionadas para participar en una etapa posterior llamada Transactional Services, liderada por New Ventures. Esta fase tiene como objetivo llevar a los emprendimientos a un estado de mayor preparación para recibir inversión (investment readiness), trabajando aspectos como documentación clave, estrategia de levantamiento y presentaciones ante posibles inversionistas. Esta fase culminará con la participación de estas startups en el Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto (FLII) en febrero de 2026, donde podrán establecer conexiones con inversionistas y aliados estratégicos a nivel regional.

Además, todas las startups que participaron en el Bootcamp —incluyendo las que no avanzaron a la fase de aceleración— forman ahora parte de “Colectiva”, la red de alumni de New Ventures. A través de esta comunidad, los emprendimientos tienen acceso a:

- Información periódica sobre oportunidades en el ecosistema de impacto.
- Convocatorias de financiamiento, programas aliados y noticias relevantes.
- Hasta 3 sesiones de mentoría al año, con cualquiera de los expertos de la red de New Ventures.

Este canal no solo permite mantener el contacto y dar continuidad al desarrollo de los equipos, sino que también fortalece el sentido de comunidad e intercambio entre emprendimientos con objetivos alineados en impacto ambiental y social.

Sostenibilidad del programa a largo plazo

En términos de sostenibilidad institucional, actualmente no está confirmada una segunda edición del ClimAccelerator. A pesar del impacto generado y del interés manifestado por diversos actores, los retos para asegurar el financiamiento de una nueva edición son significativos. Si bien hubo un alto nivel de colaboración con aliados institucionales y de gobierno a nivel estatal y municipal, las restricciones presupuestales limitan su posibilidad de financiar una nueva edición.

Esto representa un reto importante para New Venture, ya que se reconoce que la construcción de un ecosistema de emprendimiento climático requiere continuidad y procesos de mediano y largo plazo. Se explorarán nuevas posibilidades de colaboración con otros actores, tanto públicos como privados, que compartan la visión de impulsar el Climate Tech desde etapas tempranas. La experiencia de esta primera edición ha dejado aprendizajes valiosos y evidencia concreta del valor del modelo, por lo que se mantiene la intención de buscar esquemas que permitan dar continuidad a este tipo de intervenciones, ya sea en Chihuahua o en otras regiones del país.

Conclusiones y Recomendaciones

La implementación del México ClimAccelerator Chihuahua representó una oportunidad única para adaptar un modelo de aceleración climática al contexto regional, respondiendo a las características y desafíos del ecosistema emprendedor en Chihuahua y México..

Impacto interno para New Ventures

Para New Ventures, este programa significó una oportunidad clave para consolidar nuestro enfoque en el emprendimiento climático, al aplicar por primera vez un modelo de aceleración con una metodología climática robusta y estructurada. El proceso nos permitió adquirir conocimiento técnico, generar aprendizajes operativos y fortalecer nuestro expertise para evaluar e implementar programas con componentes ambientales de alto nivel.

Asimismo, el programa nos permitió posicionarnos con nuevos actores del ecosistema climático, participando en conversaciones relevantes a nivel nacional como la Climate Week México y otras iniciativas en curso. Esta visibilidad amplía las posibilidades de continuar liderando esfuerzos orientados al impacto ambiental, con mayor legitimidad técnica y capacidad de ejecución.

Desde una perspectiva de articulación, el programa también consolidó a New Ventures como orquestador de conexiones multisectoriales, especialmente a través de la organización del evento de clausura. Este espacio fue fundamental para activar nuevas relaciones entre emprendimientos, gobierno, academia, sector privado y organizaciones de impacto.

Reflexión sobre el ecosistema local

Una de las lecciones más importantes del programa fue constatar que, si bien el ecosistema emprendedor en Chihuahua ha avanzado notablemente en los últimos años (posicionándose mejor en rankings nacionales de competitividad e innovación), el sector

específico de Climate Tech aún se encuentra en una etapa temprana de desarrollo. Esto implica que el trabajo de aceleración debe ir acompañado de estrategias complementarias, que incluyan sensibilización, formación técnica y generación de condiciones propicias para el surgimiento de nuevos proyectos.

En este sentido, se identificó que muchas de las soluciones climáticas más prometedoras surgen desde espacios académicos y científicos, lo que refuerza la necesidad de fortalecer los vínculos entre la academia, el emprendimiento y los sectores productivos. Inspirar y motivar a nuevas generaciones de estudiantes e investigadores a emprender en temas de impacto será clave para consolidar un ecosistema más dinámico y sostenible en el futuro.

De igual forma, el fortalecimiento de las opciones de financiamiento y mecanismos adecuados para emprendimientos tecnológicos con enfoque climático se vuelve una tarea urgente. Estos modelos de negocio requieren tiempos de maduración más largos, inversiones más técnicas y modelos financieros que aún no están plenamente disponibles o conectados con este tipo de iniciativas.

Hitos y contribuciones destacadas del programa

Entre los logros más relevantes del programa se pueden destacar:

- La validación del impacto climático de 6 de las 7 startups que concluyeron el proceso de aceleración.
- La realización del evento de clausura Semana del Clima Chihuahua, que sirvió como espacio de visibilización, conexión y generación de relaciones de valor para las startups.
- El fomentar el espacio para crear relaciones con potencial de crecimiento, como alianzas estratégicas, para impulsar a los emprendimientos a corto y mediano plazo.
- La contribución del programa como catalizador para iniciar las conversaciones sobre la creación de un Climate Hub en Chihuahua, un proyecto impulsado por actores locales, cuyo interés se detonó a partir del proceso de aceleración.

Listado de mentores y speakers

Bootcamp

Taller	Fecha	Ponente	Descripción
Kick-off 📅 Copia de ...	18/9/2024		
Climate Impact Pre Assessment Hypothesis Webinar	19/9/2024	Impact Forecast	Desarrolla y evalúa hipótesis sobre el impacto climático que tu startup puede generar, estableciendo una base sólida para futuras evaluaciones detalladas y ajustes en tu estrategia de impacto.
Business Model Canvas 📅 Business ...	24/9/2024	Octavio Rocha	Aprende a estructurar y visualizar tu modelo de negocio en un formato simple y claro, permitiéndote identificar y optimizar las áreas clave para maximizar el impacto y la escalabilidad de tu startup en el sector ClimateTech.
OKR & KPI 📅 OKRs & K...	25/9/2024	Ricardo Sarmiento	Aprende a establecer y gestionar Objetivos y Resultados Clave (OKR) y Indicadores Clave de Desempeño (KPI) que alineen a tu equipo y midan el progreso hacia tus metas estratégicas.
Q&A Climate Impact	26/9/2024	Impact Forecast	Participa en una sesión interactiva donde podrás aclarar dudas específicas sobre la medición y optimización del impacto climático de tu startup, obteniendo retroalimentación directa de expertos en el campo.
Design Thinking 📅 Design T...	27/9/2024	Jacqueline Ayala	Utiliza un enfoque creativo y centrado en el usuario para identificar problemas y crear soluciones innovadoras, asegurando que tu startup no solo sea efectiva, sino también relevante para tus clientes y el mercado climático.
Product Market Fit 📅 Product ...	1/10/2024	Alexei Stanislavski	Identifica y valida la adecuación de tu producto o servicio con las necesidades y demandas reales del mercado, asegurando que tu oferta esté bien alineada con las expectativas del mercado climático.
Customer Experience 📅 Customer...	2/10/2024	Amadeo Salmorán	Aprende a diseñar y mejorar cada punto de contacto con el cliente, creando experiencias excepcionales que aumenten la lealtad y la satisfacción del cliente, elementos cruciales para el crecimiento sostenible de tu startup.
Estrategia y validación de mercado 📅 Estrategi...	3/10/2024	Alberto Arroyo	Desarrolla y valida estrategias de mercado eficaces para tu startup, asegurando que estás apuntando al público correcto y que tus esfuerzos de crecimiento están bien fundamentados y alineados con las tendencias del sector.
Climate 101 📅 Climate 1...	4/10/2024	Valentina De Leo	Obtén una comprensión sólida de los conceptos básicos del cambio climático, su impacto global, y cómo estos conocimientos son esenciales para desarrollar soluciones tecnológicas eficaces en tu startup.
Finanzas básicas para emprendedores	7/10/2024	Antonio Gutiérrez	Domina los conceptos financieros fundamentales que todo emprendedor debe conocer, como flujo de caja, estados financieros, y planificación financiera, para

📖 Finanzas B...			gestionar tu startup de manera eficiente y evitar errores comunes.
Proyecciones financieras 📖 Proyeccio...	8/10/2024	Miguel Martínez	Aprende a crear proyecciones financieras realistas y precisas que te permitirán planificar el crecimiento de tu startup, comunicar tus necesidades de financiamiento y tomar decisiones estratégicas basadas en datos financieros sólidos.
Marketing 1 📖 Marketin...	10/10/2024	Daniela Carrillo	Diseña y ejecuta estrategias de marketing que resalten el valor de tu startup en el mercado climático, ayudándote a atraer y retener clientes, así como a diferenciarte de la competencia.
Intro to Climate Impact Assessment 📖 Intro to Cl...	11/10/2024	Ricardo Sarmiento	Familiarízate con las herramientas y métodos básicos para evaluar el impacto climático de tu startup, permitiéndote comenzar a medir y mejorar tu contribución a la mitigación del cambio climático.
Comunicación de impacto 📖 Comunic...	14/10/2024	Belén San Mauro	Desarrolla habilidades para comunicar efectivamente el impacto social y ambiental de tu startup a diversos stakeholders, incluyendo inversores, clientes y socios, potenciando así tu narrativa y atracción en el mercado.
Marketing Regenerativo 📖 Marketin...	15/10/2024	Fernanda Ramírez	Perfecciona tus campañas de marketing y asegúrate de que estén alineadas con los objetivos de crecimiento de tu startup, utilizando estrategias avanzadas para maximizar la visibilidad y la efectividad de tus esfuerzos de marketing.
Data analysis 📖 Data Anal...	17/10/2024	Mario Gómez	Aprende a recopilar, analizar e interpretar datos para tomar decisiones informadas que mejoren el rendimiento y la eficiencia de tu startup, utilizando análisis de datos para guiar la estrategia empresarial.
Storytelling 📖 Storytelli...	16/10/2024	Fernanda Ramírez	Domina el arte de contar la historia de tu startup de manera persuasiva y memorable, conectando emocionalmente con tu audiencia e impulsando el reconocimiento y la lealtad a tu marca.
Gender Mainstreaming 📖 Gender M...	18/10/2024	Fernando Atristain	Incorpora la perspectiva de género en todas las operaciones y decisiones de tu startup, creando un entorno inclusivo y equitativo que potencia la diversidad y la innovación.
Liderazgo - Org y mgmt 📖 Liderazgo...	22/10/2024	Mitzi Gallaga	Desarrolla habilidades de liderazgo efectivas para gestionar tu organización de manera óptima, fortaleciendo la cultura organizacional y mejorando la eficiencia y la cohesión del equipo.
Arq. empresarial 📖 Architect...	23/10/2024	Alfonso Santillán	Aprende a estructurar y organizar los diferentes componentes de tu startup, desde las operaciones hasta la gestión de equipos, para garantizar que todos los elementos trabajen en conjunto y soporten el crecimiento a largo plazo.
Mental health 📖 GMT2024...	24/10/2024	Jau Santos	Aprende estrategias para mantener un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida personal, promoviendo el bienestar mental y emocional en el liderazgo y la gestión diaria de tu startup.
Cierre Bootcamp	29/10/2024		

Aceleración Mentores

Empresa	Mentor asignado	Resumen profesional
Toroto	Luis Manuel Montalvo	Líder con amplia experiencia en dirección comercial y consultoría, habiendo ocupado cargos clave en empresas como Grupo Salinas, Grupo Vitro y Santander. Actualmente, asesora en sectores de consumo, retail y finanzas.
Carbonof	Pravin Rodrigues	Líder empresarial multidisciplinar e inversor de impacto, con experiencia en efectuar cambios organizativos positivos y crear valor empresarial. Su experiencia en sectores industriales incluye servicios financieros, telecomunicaciones, software y hardware, comercio minorista, industria manufacturera y sanidad.
Biointellectus		
Chum Chum	Ferry Kamp	Mentor con 26 años de experiencia internacional en la industria alimentaria, habiendo trabajado en grandes corporativos como Unilever y Upfield, así como en startups de tecnología alimentaria.
Ecoroad	Arturo Camacho	Especialista en áreas como Scale-Up, Mejora Continua, Black Belt, Gestión Ágil de Proyectos, Gestión HACCP y la implementación de Sistemas SQF.
Enegrin		
Biobot Farm	Alberto Arroyo	10 años de experiencia en ecosistemas de startups con un enfoque en el desarrollo de negocios y estrategia de comunicación, con una carrera en la gestión de relaciones comerciales y el desarrollo de nuevas empresas en Israel, EE.UU., América Central, Colombia y África.
Eiskalt	Gonzalo Mena	Como mentor, ha apoyado a numerosos emprendedores a escalar sus proyectos, destacándose por su enfoque en la innovación y la adaptabilidad. Su trabajo ha fortalecido su red de colaboración internacional y ha enriquecido su perspectiva sobre el impacto social y la creación de valor.

Indicadores emprendimientos

Startup	Ventas	Empleos generados (directos e	Financiación lograda durante el programa	Nuevas Asociaciones generadas	Busqueda de financiamiento
---------	--------	-------------------------------	--	-------------------------------	----------------------------

		indirectos)			
Toroto	8,5 M USD	74	500 K USD	0	5M USD Series A o 1-1.5 M USD en nota convertible (Ronda puente)
Carbonof	2 M USD	10, 50	0	1	650 K USD Pre seed
Biointelle ctus	-	7, 15	0	2	-
Chum Chum	400 K USD	14	0	7	-
Enegrin	600 K USD	6	0	3	En búsqueda de Partner Financiero
EcoRoad	0	4	0	4	100 K USD en préstamo
Eiskalt	0	0	0	0	-

Speakers y talleristas

Nombre	Tema
Aura Romero - New Ventures	Teoría de Cambio
Rodolfo Sagahón	Doing Business with Corporates
Eduardo Huante - Nosotrxs	Climate coffee chat workshop
Aldo Medina - Ticket For Change	CONFERENCIA PARA ESTUDIANTES Conviértete en un agente de cambio: Construye una carrera con propósito e impacto.
Diana Paez - William Davidson Institute	Mapeo del ecosistema de Climatech del estado de Chihuahua