

¿EN QUÉ ETAPA ESTÁ MI STARTUP?

Guía práctica para identificar tu fase de desarrollo y elegir correctamente tu fase dentro de Impulsa Startup

1. Introducción

Uno de los errores más frecuentes en el ecosistema emprendedor es no tener claridad sobre el punto real en el que se encuentra un proyecto.

No todas las startups están en la misma etapa, aunque todas se definan como “innovadoras” o “tecnológicas”. La diferencia entre una idea, un proyecto validado y una empresa en crecimiento no es una cuestión de tiempo, sino de evidencia.

Esta guía te ayudará a responder con rigor a la pregunta:

¿En qué etapa está mi proyecto?

Y, en consecuencia:

¿Debo integrarme en la Fase I – Crea y Crece o en la Fase II – Despega del programa Impulsa Startup?

2. Las etapas reales de una startup

En términos generales, una startup evoluciona a través de tres grandes etapas: Seed, Early Stage y Growth. Cada una implica un nivel diferente de madurez, validación y riesgo.

ETAPA 1: SEED

- Validación y construcción del MVP)

¿Qué significa estar en Seed?

Estás en fase Seed cuando tu principal objetivo es validar que tu idea realmente puede convertirse en un negocio escalable.

Todavía no estás creciendo. Estás probando.

Señales claras de que estás en Seed

- Tienes identificada una idea o solución innovadora.
- Estás definiendo con precisión el problema que resuelves.
- Has identificado un cliente objetivo concreto.
- Estás desarrollando un MVP (Producto Mínimo Viable) o prototipo.
- Has realizado entrevistas o pruebas iniciales con potenciales usuarios.

Badajoz

- Puede que tengas primeros usuarios, pero aún no existe tracción repetible.
- No puedes demostrar todavía un modelo de captación sistemático.

Tu prioridad en esta etapa

- Validar problema y cliente.
- Construir y testar el MVP.
- Obtener evidencias reales de interés.
- Aprender del mercado antes de escalar.

Encaje en Impulsa Startup

Si te reconoces en esta descripción, tu lugar natural es:

FASE I – CREA Y CRECE

Esta fase está diseñada para acompañarte en la validación, estructuración metodológica y desarrollo de tu proyecto hasta convertirlo en una startup con bases sólidas.

ETAPA 2: EARLY STAGE

(Tracción inicial y modelo repetible)

¿Qué significa estar en Early Stage?

Ya no estás preguntándote si tu idea interesa. Ahora estás comprobando si tu modelo puede funcionar de manera repetible y escalable.

Tu foco empieza a desplazarse desde la validación hacia la tracción.

Señales claras de Early Stage

- Dispones de un MVP o prototipo funcional probado en mercado.
- Has obtenido usuarios o clientes reales.
- Puedes mostrar métricas iniciales (uso, retención, ventas, pilotos, acuerdos).
- Empiezas a identificar qué canal de captación funciona mejor.
- Has aprendido del mercado y ajustado tu propuesta.
- Tu reto principal ya no es construir el producto, sino hacerlo crecer.

Tu prioridad en esta etapa

- Consolidar el encaje producto-mercado.
- Optimizar captación y retención.
- Estructurar equipo y procesos.
- Preparar el proyecto para inversión o expansión.

Encaje en Impulsa Startup

Si ya tienes un MVP testado y tu desafío es escalar, estructurar y profesionalizar tu crecimiento, tu encaje es:

FASE II – DESPEGA

Esta fase está orientada a startups que ya han superado la validación básica y necesitan acelerar su modelo hacia el escalado

ETAPA 3: GROWTH

(Escalado y expansión)

¿Qué significa estar en Growth?

Tu modelo ya funciona. Has demostrado tracción sostenida y tu reto principal es expandir.

En esta etapa:

- Existe crecimiento medible y constante.
- Hay modelo de captación definido y optimizado.
- El foco está en expansión, inversión y consolidación.
- El equipo y la estructura ya están profesionalizados.

Impulsa Startup estructura el itinerario inicial de creación y aceleración de startups. La fase de crecimiento (Growth), entendida como inversión privada e internacionalización, encuentra su desarrollo natural dentro del ecosistema ampliado de la Cámara de Comercio de Badajoz y de su Incubadora de Alta Tecnología, que actúan como entorno de consolidación, expansión y conexión con mercado e inversión.

3. Cómo decidir entre Fase I y Fase II

Utiliza esta regla sencilla:

Si tu pregunta principal es:

“¿Qué producto debo construir y cómo lo valido?”

→ Debes integrarte en **FASE I – CREA Y CRECE.**

Si tu pregunta principal es:

“¿Cómo escalo, estructuro y profesionalizo lo que ya funciona?”

→ Debes integrarte en **FASE II – DESPEGA.**



4. Autoevaluación rápida

Responde con honestidad a estas seis preguntas:

1. ¿Tengo definido con precisión mi cliente ideal?
2. ¿He validado el problema con entrevistas o pruebas reales?
3. ¿Dispongo de un MVP o prototipo funcional?
4. ¿Lo han probado usuarios o clientes reales?
5. ¿Tengo métricas iniciales que demuestren interés o tracción?
6. ¿Mi reto principal es crecer y escalar, no validar?

Interpretación:

- Si aún estás construyendo, validando y definiendo → **FASE I – CREA Y CRECE**
- Si ya tienes evidencias reales y tu reto es escalar → **FASE II – DESPEGA**

Ubicar correctamente tu etapa no es una cuestión formal, sino estratégica.

Entrar en la fase adecuada del programa maximiza:

- Tu aprendizaje.
- Tu crecimiento.
- Tu acceso a recursos.
- La eficacia del acompañamiento.

Impulsa Startup está diseñado como un itinerario progresivo:

Fase I construye las bases.

Fase II acelera el crecimiento.

Badajoz

*La pregunta no es si tu proyecto es bueno.
La pregunta es si estás en la etapa correcta para dar el siguiente paso.*