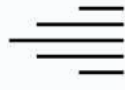


# INCUBADORA MIDAS



**MIDAS**  
**INCUBATOR**  
Magna Incubation Disruptive Accelerator Systems  
**The Midas Touch for your Business**



MAGNA GREEN GROUP

**Magna Green**  
GROUP

Disruptive projects for the 21st century

**Magna Green**  
GROUP CANADA

Disruptive projects for the 21st century

**Magna Green**  
GROUP MEXICO

Disruptive projects for the 21st century



***EN 2018, HARVARD BUSINESS REVIEW ESCRIBIÓ:***

*“La verdadera clave para tener éxito en los negocios es ser flexible y receptivo a las oportunidades. Los empresarios a menudo tienen que hacer redirecciones en su negocio una vez que queda claro que su cliente original no es el cliente correcto o cuando resulta que su producto o servicio encaja mejor en un mercado alternativo”. Eso es un proceso permanente cuando se ingresa en un mercado nuevo y cuando se busca ser disruptivo.*



# ¿QUÉ ES MIDAS - MAGNA INCUBATION DISRUPTIVE ACCELERATOR SYSTEM?

Es una incubadora y aceleradora única en su clase, **reconocida como la primera incubadora disruptiva en español y completamente virtual en el mercado de los Estados Unidos basada en la experiencia de éxito real con asesorías empresariales a más de 1000 clientes en los USA y los fundadores de la primera facultad de negocios bilingüe de los Estados Unidos** y del primer centro bilingüe de negocios del SBA, la Agencia federal de PYMES de los Estados Unidos. Representa la estrategia más completa para el análisis, planificación y lanzamiento de negocios en este mercado.

Nuestra metodología innovadora **combina exitosamente la teoría de modelación de negocios con nuestros octágonos de análisis y planificación, poniendo énfasis en 128 condiciones independientes que son cruciales para la creación de empresas de doble orilla, adquisiciones de negocios existentes en USA y la formación de franquicias.**

El desarrollo de estas metodologías propias nos ha ayudado a formar a nuestro equipo en áreas clave del emprendimiento y de la comunicación, **para lograr el punto de equilibrio de manera práctica, rápida, con criterio y calidad.**

MIDAS es considerada **la única incubadora de empresas disruptivas** dedicada a impulsar la innovación y el cambio en el mundo empresarial, **en español en el mercado Americano.**

**Para nosotros ser disruptivo** no solo es una estrategia empresarial, sino una **mentalidad que impulsa la innovación y el crecimiento.** Al desafiar las normas establecidas y crear empresas incubadas disruptivamente, estas están bien posicionadas para liderar y prosperar en un entorno empresarial en constante evolución.

Nuestro enfoque **se centra en apoyar y potenciar emprendimientos que desafíen las normas establecidas y transformen industrias enteras en Estados Unidos a través del talento empresarial latino.** Creemos que la disrupción no solo es un enfoque estratégico, sino la mejor apuesta empresarial para prosperar en un entorno de negocios en constante cambio.

**INCUBADORA MIDAS ES CONSIDERADA LA ÚNICA  
INCUBADORA DE EMPRESAS DISRUPTIVAS DEDICADA A  
CONECTAR EMPRESAS DE LATAM CON EE.UU**





# ¿POR QUÉ SER DISRUPTIVO ES LA MEJOR APUESTA EMPRESARIAL?

## 1. Adaptación al Cambio Constante:

En el mundo actual, la única constante es el cambio. Ser disruptivo significa estar dispuesto a adaptarse y evolucionar rápidamente.

## 2. Diferenciación Competitiva:

Al desafiar las convenciones y ofrecer soluciones únicas, las empresas disruptivas pueden diferenciarse y atraer a clientes y socios estratégicos.

## 3. Captura de Nuevos Mercados:

La disrupción a menudo conlleva la creación de nuevos mercados o la expansión hacia áreas no exploradas previamente.

## 4. Resolución de Problemas

### de Manera Creativa:

La disrupción exige un enfoque creativo y fuera de lo común para abordar los problemas y desafíos empresariales con soluciones innovadoras que resuelvan las necesidades del mercado de manera más efectiva.

## 5. Alineación con las

### Tendencias del Mercado:

Las empresas disruptivas están bien posicionadas para capitalizar la innovación y la adopción de nuevas tecnologías satisfaciendo las demandas cambiantes de los clientes.

## 6. Impulso de la Eficiencia y la

### Productividad:

los modelos de negocio disruptivos conducen a una mayor eficiencia y productividad en la empresa.

## 7. Fomento de una Cultura de

### Innovación:

Ser una empresa disruptiva no se trata solo de innovar, sino también de fomentar una cultura empresarial que valore la creatividad, la experimentación y la mejora continua.

## 8. Impacto Social y Ambiental

### Positivo:

Las empresas disruptivas están orientadas hacia la resolución de problemas sociales y medio ambientales generando beneficios económicos, así como bienestar para la sociedad y el planeta.

mercado Americano y en especial el mercado Texano.

# NUESTRA EXPERIENCIA EN LAS EMPRESAS DE DOBLE ORILLA

Las empresas de doble orilla como es conocido nuestro producto, ha sido objeto de mentorías por parte nuestra por más de 20 años inclusive para la agencia federal de las pequeñas empresas **SBA**, los centros de desarrollos empresariales **SBDC**, el grupo de mentores para el desarrollo de negocios del gobierno **SCORE**, universidades como la **Universidad de Houston** o el **Lone Star ( El College más grande de USA)**, la agencia de desarrollo comercial **ProColombia**, los consulados y representaciones comerciales de **México, Colombia, Ecuador, Chile, Perú, Canadá** entre otros, así como **Las Cámaras de Comercio Hispánicas** en **Virginia, Washington DC, Maryland, Florida, Georgia, Texas** entre otras, en los últimos 5 años.





# NUESTRA EXPERIENCIA EN LAS EMPRESAS DE DOBLE ORILLA

Lo que hace a **MIDAS** excepcional es su enfoque en la **generación de planes de negocio 4.0**, adaptándolos a la nueva era digital del internet de las cosas.

Nuestro objetivo es formar empresas verdaderamente disruptivas en sus respectivas industrias, **con una meta de facturación promedio de 1 millón de dólares durante los primeros 5 años de incubación.**

**Alcanzar este tipo de ventas hace que el ROI durante la incubación crea un valor de la empresa de mínimo 10X la inversión y reducir sus costos de operación en algunos casos hasta tan solo el 10% en el primer año lo que hace que el valor logrado sea exponencial ya que MIDAS no pide a cambio participación alguna en la empresa incubada.**



Además, **nos enorgullecemos de alcanzar una tasa de supervivencia superior al 80% en los primeros dos años de vida de cada empresa vs el 10% del ambiente empresarial estadounidense.**

MIDAS ha conceptualizado una incubadora que ofrece un Programa Empresarial integral y progresivo, basado en nuestra única metodología y mentoría disruptiva. **Este programa está diseñado para crear un valor significativo a través de procesos de incubación y aceleración.**

**Nos destacamos por la creación de un ROADMAP personalizado para iniciativas empresariales,** ya sean empresas existentes o startups, que buscan ingresar con éxito al mercado de los Estados Unidos. Todo esto aprovechando el momento oportuno presente en el Estado de Texas.



- 1. Enfoque en Experiencia Previa:** Es la única incubadora que se centra en empresas con experiencia previa en Latinoamérica, facilitando su entrada al mercado Norteamericano.
- 2. Especialización en Texas:** Especializa en el mercado de Texas, aprovechando su robusta economía y oportunidades de crecimiento.
- 3. Visión de Fases Anuales:** Se divide en fases anuales, con objetivos y estrategias específicas para cada fase, brindando un enfoque claro y medible.
- 4. Orientación a Proyectos del Gobierno:** Prepara a las empresas para participar en proyectos gubernamentales, aprovechando el potencial del sector público en Texas.
- 5. Plan de Expansión Gratuito el Quinto Año:** Ofrece el quinto año sin costo para desarrollar planes de expansión a más ubicaciones o franquicias.
- 6. Mentoría Especializada:** Proporciona mentoría personalizada con expertos en el mercado Norteamericano y en la industria específica de cada empresa.



- 7. Red de Contactos Estratégica:** Conecta a las empresas con una red sólida de contactos en Texas y en el mercado Norteamericano en general.
- 8. Enfoque en Indicadores Medibles:** Establece al menos 10 indicadores de gestión medibles como medidas de éxito para cada fase.
- 9. Formación Continua:** Ofrece programas de formación continua para fortalecer habilidades empresariales y adaptarse a las dinámicas del mercado.
- 10. Acceso a Financiamiento Estratégico:** Facilita el acceso a fuentes de financiamiento y capital estratégico para respaldar el crecimiento.

## 20 DIFERENCIACIONES DE MIDAS RESPECTO A OTRAS INCUBADORAS:





**11. Legal y Asesoramiento Migratorio:** Proporciona orientación legal y asesoramiento migratorio para garantizar la conformidad con las regulaciones.

**12. Énfasis en Innovación Tecnológica:** Fomenta la adopción de tecnologías disruptivas y la innovación como pilares fundamentales de crecimiento.

**13. Evaluación Rigurosa de Viabilidad:** Realiza una evaluación rigurosa de la viabilidad del negocio en el mercado Norteamericano.

**14. Programas de Desarrollo de Producto:** Facilita el desarrollo de productos y servicios adaptados a las necesidades del mercado objetivo.

**15. Pruebas de Concepto Eficientes:** Diseña y ejecuta pruebas de concepto efectivas para validar la viabilidad de productos o servicios.

**16. Acceso a Infraestructura y Recursos:** Proporciona acceso a infraestructura y recursos compartidos para reducir costos iniciales.



**17. Enfoque en Sostenibilidad:** Promueve la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial como valores fundamentales.

**18. Monitoreo Continuo del Mercado:** Realiza un monitoreo constante del mercado para adaptarse a tendencias y oportunidades emergentes.

**19. Estrategia de Comercialización Personalizada:** Desarrolla estrategias de comercialización adaptadas a cada empresa y su mercado objetivo.

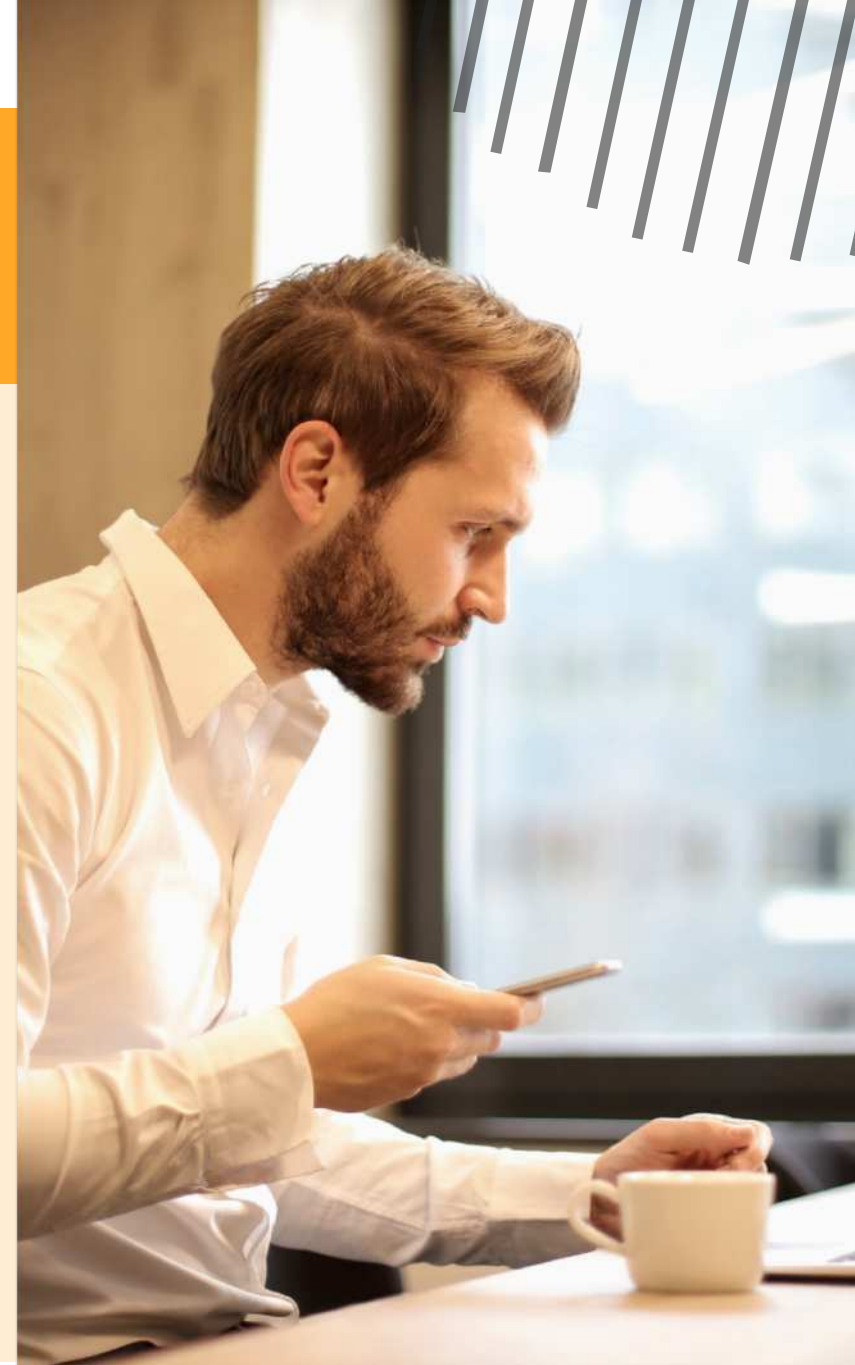
**20. Evaluación de Riesgos y Contingencias:** Identifica y aborda posibles riesgos y establece planes de contingencia para asegurar la estabilidad.

## 20 DIFERENCIACIONES DE MIDAS RESPECTO A OTRAS INCUBADORAS:

# FASE 1: CONCEPCIÓN DEL NEGOCIO EN LA INCUBADORA MIDAS

En esta etapa inicial, la **Fase 1 de la Incubadora MIDAS se enfoca en la concepción y modelación del negocio. Aquí es donde comienza la estructuración de la "doble orilla", que implica la optimización de las estructuras empresariales.** Se centra en la implementación concreta del modelo de negocio y en el desarrollo de estrategias propias de una startup. Además, se lleva a cabo la implementación del nivel 1 de los valores funcionales.

Es importante destacar que, **según la visión del SBA (Small Business Administration), esta fase es donde muchas iniciativas empresariales fracasan. Sin embargo, en MIDAS entendemos que es precisamente en este punto donde nuestro apoyo es fundamental.** Estamos comprometidos a brindar la orientación y el soporte necesario para superar los desafíos iniciales y sentar las bases sólidas para el éxito futuro del negocio.





# ASPECTOS IMPORTANTES

## IMPORTANCIA:

La fase de Concepción del Negocio es esencial, ya que sienta las bases para el desarrollo exitoso de nuevas empresas. En esta etapa, se definen conceptos, se evalúa la viabilidad y se establecen los cimientos estratégicos para el futuro del negocio.

## OBJETIVOS:

1. Definir claramente la propuesta de valor.
2. Evaluar la viabilidad técnica, financiera y operativa del negocio.
3. Identificar y analizar el mercado objetivo en USA.
4. Establecer objetivos a corto, mediano y largo plazo.
5. Desarrollar un prototipo o prueba de concepto.
6. Analizar la competencia y como diferenciarse de manera clara.
7. Identificar posibles obstáculos y riesgos de posibles antecedentes o retos de la industria.
8. Establecer un modelo de negocio claro para las dos orillas.
9. Definir y obtener los recursos iniciales necesarios.



# ACTIVIDADES CLAVE EN LA FASE 1:

- A.** Generación y Refinamiento de la Idea de Negocio: Identificación de oportunidades de mercado y necesidades no satisfechas.
- B.** Modelación del Negocio: Desarrollo detallado del modelo de negocio, incluyendo segmentos de cliente, propuesta de valor, canales de distribución, etc.
- C.** Estructuración de la "Doble Orilla": Optimización de la estructura empresarial para maximizar la eficiencia y la adaptabilidad.
- D.** Implementación del Modelo de Negocio: Puesta en marcha de las operaciones según lo definido en el modelo de negocio.
- E.** Desarrollo de Estrategias de Startup: Diseño de estrategias específicas para iniciar y hacer crecer el negocio en sus primeras etapas.







# EL PAPEL FUNDAMENTAL DE MIDAS EN ESTA FASE:

1. Ofrecer orientación estratégica y asesoramiento experto en la conceptualización y modelación del negocio.
2. Proporcionar apoyo en la optimización de estructuras empresariales para garantizar una base sólida.
3. Facilitar la implementación efectiva del modelo de negocio y la ejecución de estrategias de startup.
4. Inculcar y promover los valores y principios esenciales para la cultura empresarial.

En MIDAS, comprendemos que esta fase es crítica y, por lo tanto, nuestro compromiso es brindar un apoyo integral para superar los desafíos iniciales y allanar el camino hacia el éxito empresarial. Estamos aquí para respaldar y guiar a los emprendedores en la materialización de sus ideas y en la creación de empresas exitosas y disruptivas.



## ESTRATEGIAS:

1. Colaboración estrecha con expertos en el mercado.
2. Enfoque en la diferenciación y propuesta única.
3. Evaluación continua del modelo de negocio.
4. Enfoque en la sostenibilidad financiera.
5. Promoción de la diversidad y habilidades complementarias en el equipo existente.
6. Participación en eventos de emprendimiento e innovación para verificar la iniciativa y su potencial.
7. Adaptabilidad para ajustar estrategias según la retroalimentación de doble orilla.

# BENEFICIOS

La participación en la Fase 1 de la Incubadora MIDAS brinda una serie de beneficios significativos para las empresas incubadas. **En primer lugar, la validación temprana del concepto de negocio permite a las empresas confirmar la viabilidad y relevancia de sus ideas en un entorno controlado y experto.** Además, se logra una identificación y mitigación proactiva de riesgos desde el principio, proporcionando una base sólida para el desarrollo futuro.

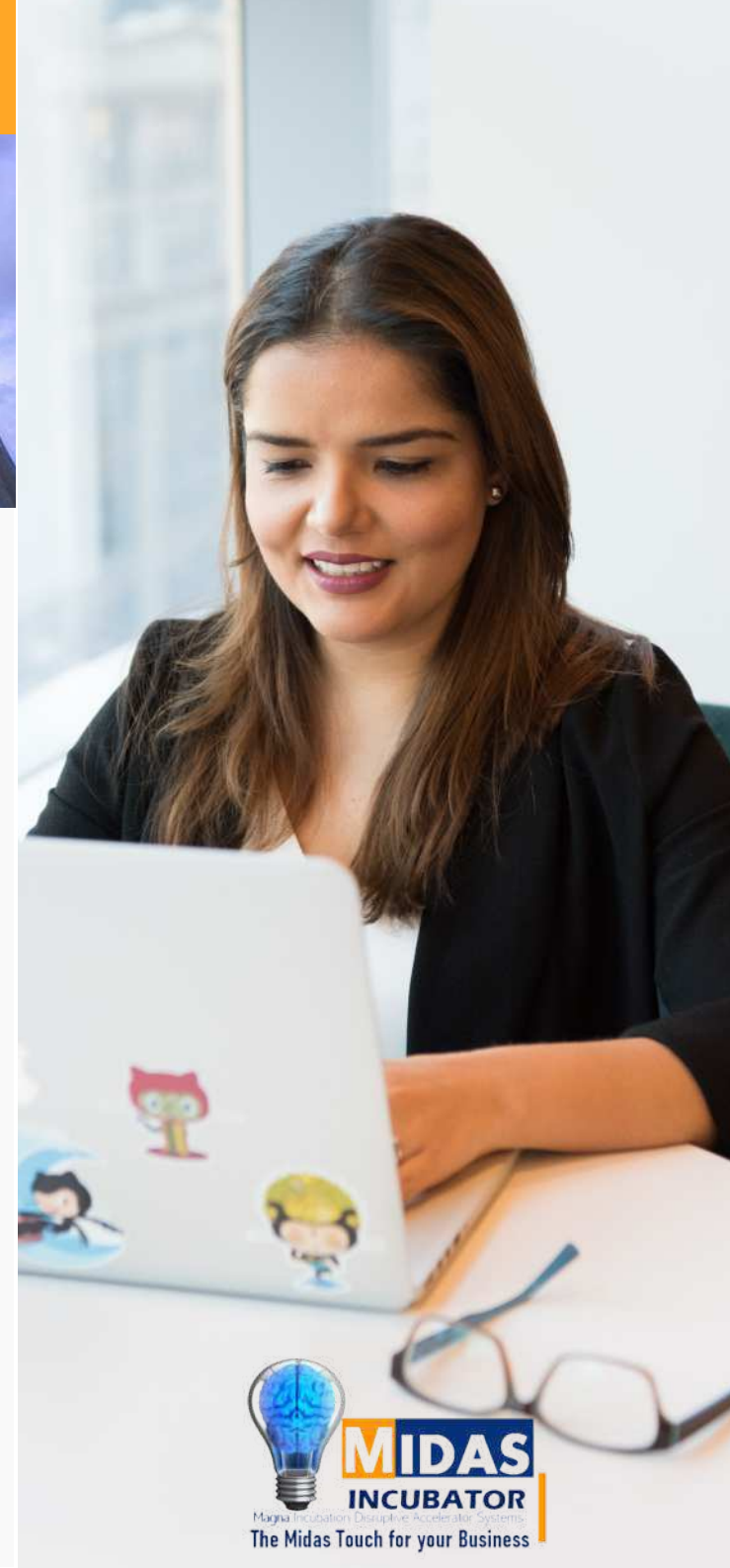
El proceso facilita el establecimiento de una visión clara y objetivos alcanzables, orientando a las empresas hacia metas concretas. **La construcción de un equipo comprometido y competente es fundamental, fortaleciendo la capacidad de ejecución del proyecto.** La participación en MIDAS también mejora el atractivo de las empresas ante inversionistas y fuentes de financiamiento, brindándoles una ventaja crucial en la búsqueda de respaldo económico.



La incubación contribuye al desarrollo de una cultura empresarial sólida, promoviendo valores y prácticas que sustentarán el crecimiento sostenido.

**La creación de un prototipo funcional no solo permite pruebas y demostraciones, sino que también sirve como elemento tangiblemente innovador.** Además, la comprensión profunda del mercado y la competencia obtenida durante esta fase respalda la toma de decisiones estratégicas informadas.

Por último, **la participación en MIDAS prepara a las empresas de manera óptima para enfrentar las fases subsiguientes de la incubación,** sentando las bases para un crecimiento continuo y exitoso.





## KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

1. Evaluación del avance en la elaboración del plan de negocios.
2. Retroalimentación del comité de evaluación.
3. Número y calidad de conexiones estratégicas adquiridas.
4. Desarrollo y aceptación del prototipo o prueba de concepto.
5. Compromiso y cohesión del equipo fundador.
6. Identificación y plan de mitigación de riesgos clave.
7. Atracción de interés financiero o inversión inicial.
8. Participación y reconocimiento en eventos del sector.
9. Validación del modelo de negocio por expertos.
10. Preparación y presentación del elevator pitch exitoso ante el comité para avanzar a las siguientes fases.

INCUBADORA MIDAS

MEDICIÓN DE RESULTADOS:



## FASE 2: OPTIMIZACIÓN DE ESTRUCTURAS EMPRESARIALES EN LA INCUBADORA MIDAS

En esta segunda fase crucial de la incubadora MIDAS, **nos enfocamos en la optimización de las estructuras empresariales para asegurar un crecimiento sostenible y rentable.** Se lleva a cabo un análisis exhaustivo de la empresa incubada en los Estados Unidos, donde se define la metodología para los cuatro componentes principales del negocio.





# ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN:

## 1. Back Office - Capacidad Productiva Organizacional:

- Identificar y fomentar el desarrollo de talento clave en el equipo.
- Implementar programas de capacitación y formación para mejorar habilidades y competencias.
- Establecer una cultura de trabajo colaborativa y eficiente.

## 2. Front Office - Relación con el Cliente:

- Realizar encuestas y análisis de satisfacción para entender las necesidades y expectativas de los clientes.
- Diseñar estrategias de fidelización y retención de clientes existentes.
- Implementar un sistema de gestión de relaciones con el cliente (CRM) efectivo.

## 3. Middle Office - Finanzas y Generación de Valor:

- Establecer un sistema de contabilidad y gestión financiera eficiente.
- Analizar y optimizar los procesos de facturación, cobranza y gestión de gastos.
- Explorar oportunidades de generación de valor a través de mejoras en los procesos internos.

## 4. Tecnología - Procesos Internos:

- Evaluar y seleccionar herramientas tecnológicas que mejoren la eficiencia de los procesos internos.
- Implementar sistemas de comunicación y colaboración que faciliten la interacción entre equipos y departamentos.
- Fomentar la adopción de tecnologías disruptivas para maximizar el potencial de la empresa.



# OBJETIVOS DE LA OPTIMIZACIÓN DE ESTRUCTURAS EMPRESARIALES:

## 1. Back Office - Capacidad Productiva Organizacional:

- **Objetivo:** Desarrollar y fortalecer el equipo productivo, maximizando así la capacidad de generar valor para el negocio.

## 2. Front Office - Relación con el Cliente:

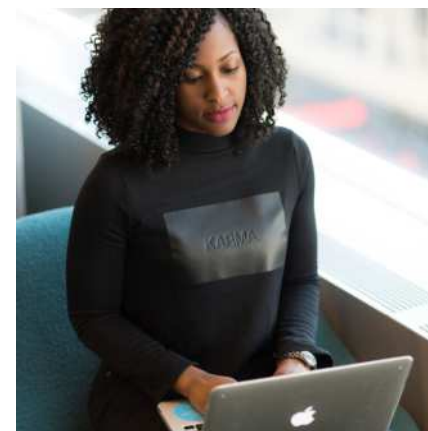
- **Objetivo:** Aumentar la cantidad y calidad de clientes, incrementando el valor percibido de los productos y mejorando la promoción.

## 3. Middle Office - Finanzas y Generación de Valor:

- **Objetivo:** Optimizar el flujo de ingresos y gastos para asegurar resultados financieros sólidos y rentables.

## 4. Tecnología - Procesos Internos:

- **Objetivo:** Mejorar los procesos internos de comunicación, integración e interrelación, aprovechando al máximo la tecnología disponible.



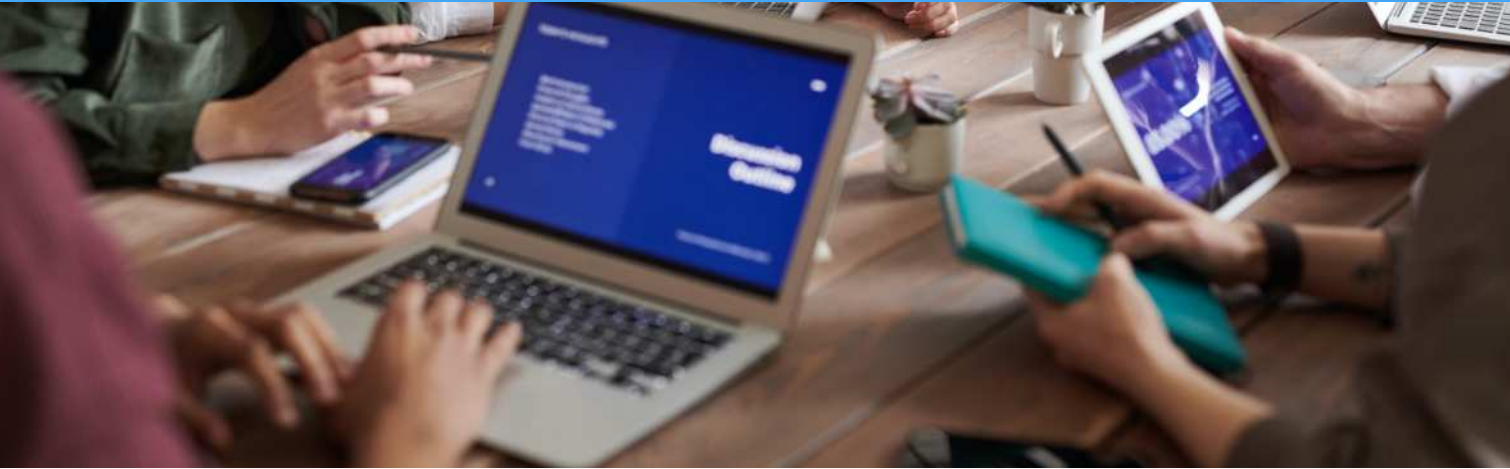


# ACTIVIDADES CLAVE EN LA FASE 2:

1. Análisis de procesos internos.
2. Evaluación de estructuras organizacionales.
3. Entrenamiento en gestión eficiente.
4. Definición de roles y responsabilidades.
5. Revisión de flujos de trabajo.
6. Implementación de sistemas de comunicación interna.
7. Desarrollo de planes de contingencia.
8. Evaluación de recursos humanos de cada una de las orillas.
9. Introducción a tecnologías de gestión para lograr una gerencia digital relevante.
10. Creación de una cultura de mejora continua. LEAN OFFICE.



# BENEFICIOS



La optimización de estructuras empresariales **durante la Fase 2 de MIDAS** conlleva **beneficios sustanciales**, como la mejora de la eficiencia operativa, la reducción de costos innecesarios, la promoción de una cultura de innovación y adaptabilidad, y una toma de decisiones **más informada**. Además, fortalece la posición competitiva de las empresas y aumenta su capacidad para enfrentar desafíos empresariales con agilidad y resiliencia.





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

# MEDICIÓN DE RESULTADOS:

- **Back Office:** Evaluación del crecimiento y desarrollo del equipo, medido por el aumento en la productividad y la calidad del trabajo.
- **Front Office:** Seguimiento de la adquisición de nuevos clientes y la retención de los existentes, así como la mejora en la satisfacción del cliente.
- **Middle Office:** Análisis de los resultados financieros, incluyendo el flujo de ingresos, margen de beneficio y retorno de inversión.
- **Tecnología:** Evaluación de la eficiencia y efectividad de las herramientas tecnológicas implementadas, así como la mejora en la integración de procesos internos.

En esta fase, MIDAS se enfoca en perfeccionar las estructuras empresariales para garantizar un crecimiento sostenible y rentable. A través de estrategias específicas, medidas clave y análisis detallados, trabajamos en colaboración con los emprendedores para optimizar cada aspecto fundamental del negocio.



# FASE 3:

## APERTURA Y CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA EN TEXAS EN LA INCUBADORA MIDAS APERTURA Y CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA EN TEXAS EN LA INCUBADORA MIDAS

La Fase 3 de la incubadora MIDAS se centra en la apertura y consolidación de la empresa de doble orilla en Texas. Esta fase es crucial para el éxito a largo plazo de la empresa, ya que implica la transición de la planificación teórica a la ejecución práctica. Los objetivos específicos en esta etapa son de vital importancia para establecer una presencia sólida y competitiva en el mercado norteamericano.





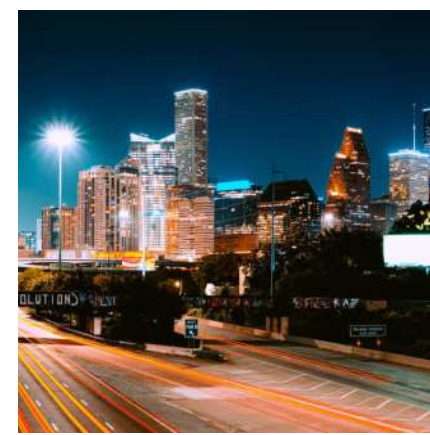
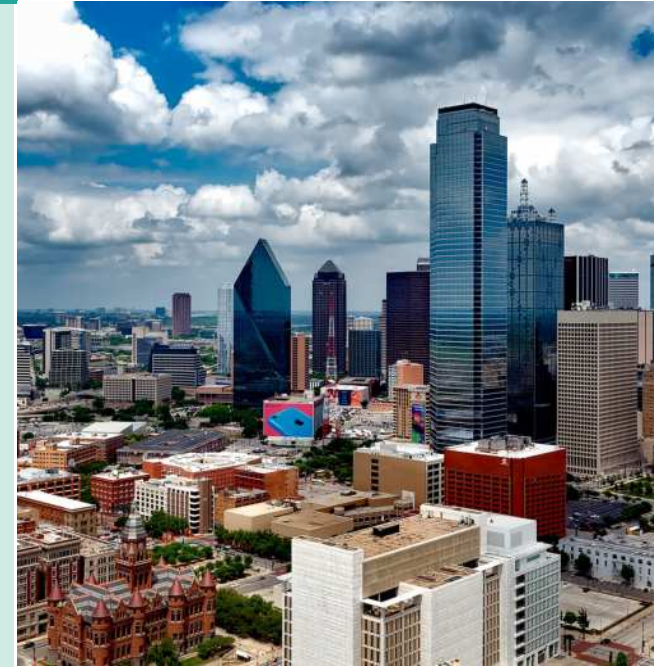
# IMPORTANCIA DE LA FASE 3:

Esta fase es esencial para las empresas incubadas en MIDAS, ya que se enfoca en establecer y consolidar con éxito sus operaciones en el próspero entorno empresarial de Texas. La apertura y consolidación adecuadas sientan las bases para un crecimiento sostenible y la maximización del potencial de la empresa en este mercado dinámico.



# OBJETIVOS DE LA OPTIMIZACIÓN DE ESTRUCTURAS EMPRESARIALES:

1. Cumplir con requisitos legales y regulatorios de Texas.
2. Desarrollar alianzas estratégicas locales.
3. Tener conocimientos básicos de contratación con el Gobierno de los Estados Unidos
4. Adaptar estrategias comerciales y de marketing eficientes a la dinámica del mercado en Texas.
5. Construir una red local de proveedores y personas de interés.
6. Integrar políticas de sostenibilidad locales.
7. Maximizar la visibilidad de la marca en la comunidad.
8. Obtener el reconocimiento de las autoridades locales.
9. Asegurar una sólida base de posibles clientes en Texas.
10. Establecer operaciones iniciales eficientes y rentables.





# ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN:

## 1. Contratación con el Gobierno de los Estados Unidos:

- Entender los procesos de contratación con el Gobierno desde la formación de la empresa, es esencial para acceder a proyectos de gran envergadura y establecer relaciones con agencias gubernamentales, entendiendo el rol de la estructura empresarial seleccionada y de las obligaciones de los socios fundadores.

## 2. Planificación Estructurada:

- Un enfoque o mapa empresarial planificado y estructurado es fundamental para evitar fallos iniciales y establecer una base sólida para el crecimiento futuro.

## 3. Marketing Eficiente:

- Un plan de marca y mercadeo bien definido aumenta la visibilidad y atrae a clientes potenciales, estableciendo una fuerte diferencia con la competencia y presencia en el mercado.

## 4. Estrategia de Crecimiento Dimensionada:

- Enfocarse en un crecimiento escalable y bien dimensionado evita la expansión prematura o insostenible, así como la posibilidad de retornos más pronto y de mayor valor.

## 5. Participación Activa:

- Iniciar la participación activa en el mercado permite adquirir experiencia práctica y aprender de las interacciones con clientes y competidores.



# ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN:

## 5. Participación Activa:

- Iniciar la participación activa en el mercado permite adquirir experiencia práctica y aprender de las interacciones con clientes y competidores.

## 6. Preparación para Negociar con el Gobierno:

- Entender las diferencias entre contratos con agencias federales, estatales y locales, así como con contratistas prime, es esencial para el éxito en el sector de la construcción tanto público como privado.

## 7. Comprensión del Marketplace:

- Conocer el entorno y las políticas del Gobierno referentes a la vivienda y el sector de la construcción multifamiliar permite adaptar estrategias y enfoques para satisfacer las necesidades del mercado a corto, mediano y largo plazo.

## 8. Consolidación de Marca Multinacional:

- Establecer una presencia sólida y reconocible desde el comienzo, invirtiendo los recursos de manera más sólida y enfocada en territorio americano es crucial para construir una marca multinacional confiable.







# 8 ESTRATEGIAS CLAVE

## 1. Contratación con el Gobierno:

- Asesoramiento legal y experto en contratación.
- Participación en seminarios y conferencias sobre contratación.

## 2. Planificación Estructurada:

- Desarrollo de un plan de negocios detallado y una hoja de ruta clara.
- Establecimiento de hitos y seguimiento de progreso.

## 3. Marketing Eficiente:

- Estrategias de marketing digital y presencia en redes sociales.
- Colaboración con agencias de marketing especializadas en el mercado local.

## 4. Estrategia de Crecimiento Dimensionada:

- Análisis detallado de la capacidad operativa y financiera para determinar el ritmo de crecimiento óptimo, eficiente y seguro.



## 5. Participación Activa:

- Inmersión en eventos y conferencias de la industria para establecer contactos y adquirir conocimientos valiosos.

## 6. Preparación para Negociar con el Gobierno:

- Asesoramiento en contratación gubernamental y diferenciación entre agencias y tipos de contratos.

## 7. Comprensión del Marketplace:

- Investigación de mercado y análisis de la competencia para adaptar estrategias diferenciadoras y disruptivas de marketing y ventas.

## 8. Consolidación de Marca Multinacional:

- Estrategias de relaciones públicas y marketing de marca para establecer una presencia sólida en el mercado local con identidad propia diferenciada.

# BENEFICIOS



La apertura y consolidación exitosas en Texas generan beneficios como un acceso más fácil a oportunidades de negocio, reconocimiento local de la marca, relaciones sólidas con la comunidad y una base de clientes leales. Además, establece la empresa como un actor confiable y valioso en el contexto empresarial de Texas.





## KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

1. Tasa de crecimiento de clientes locales contactados.
2. Índice de reconocimiento de marca en la comunidad.
3. Nivel de cumplimiento normativo local.
4. Número de alianzas estratégicas locales.
5. Retorno de inversión en actividades de marketing local si existe.
6. Evaluación de la satisfacción del cliente en Texas con pilotos.
7. Contribuciones a iniciativas de responsabilidad social local.
8. Eficiencia operativa y uso de tecnología en comparación con competidores locales.
9. Contribución al desarrollo económico local.

Esta fase es esencial para establecer una base sólida y competitiva en el mercado de los Estados Unidos. **Requiere una planificación estratégica, ejecución precisa y adaptación continua para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que el mercado presenta.**

Con el apoyo y orientación de MIDAS, las empresas pueden **consolidar su presencia en el mercado norteamericano de manera exitosa y sostenible.**



INCUBADORA MIDAS

# MEDICIÓN DE RESULTADOS:





# FASE 4:

## DESARROLLO E INNOVACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO (BMDI) EN MIDAS

La Fase 4 de la incubadora MIDAS, conocida como **Business Model Development & Innovation (BMDI)**, se enfoca en la **creación y refinamiento sistemático del modelo de negocio**. Se basa en el principio de divergencia/convergencia que ha demostrado **ser efectivo en el Design Thinking**.

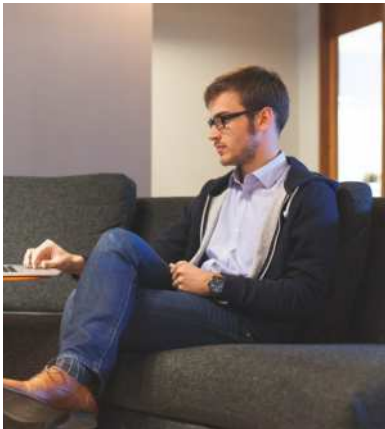
### Importancia de la Fase 4:

Esta fase es crucial para la evolución y éxito continuo del negocio. Permite una adaptación constante a las cambiantes necesidades del mercado y garantiza que el modelo de negocio siga siendo relevante y competitivo. Además, fomenta la innovación y la creatividad en la búsqueda de nuevas formas de crear valor para los clientes.



# OBJETIVOS DE LA FASE 4:

1. Evaluar y mejorar la viabilidad del modelo de negocio existente.
2. Identificar áreas para la innovación y la diferenciación.
3. Desarrollar nuevas fuentes de ingresos.
4. Incrementar la eficiencia operativa.
5. Adaptarse a las tendencias del mercado en el estado de Texas.
6. Mejorar la propuesta de valor para los clientes.
7. Impulsar la agilidad empresarial.
8. Alinear el modelo de negocio con valores emergentes bajo el modelo It's VALUE.







## 8 ACTIVIDADES CLAVE:

SE IDENTIFICAN OCHO FORMAS FUNDAMENTALES PARA DESARROLLAR UN MODELO DE NEGOCIO DE MANERA SISTEMÁTICA:

### 1. Creación de Opciones y Síntesis de Visiones:

- El equipo genera diversas opciones y luego sintetiza las visiones para seleccionar las más prometedoras. Se aplican métodos específicos para cada tipo de iteración, aprovechando las mejores prácticas de la industria.

### 2. Análisis y Mejora Detallada:

- Se enfoca en analizar partes específicas del modelo de negocio para mejorarlo con base en los conocimientos previos adquiridos. Esto puede implicar:

- Analizar detalladamente las necesidades del cliente y mejorar la propuesta de valor.

- Evaluar a los mejores competidores y mejorar la propuesta de valor ya utilizada previamente para destacarse en niveles más corporativos.

- Analizar opciones de asociación y ajustar actividades clave y recursos en consecuencia.

- Analizar la experiencia del cliente y mejorar las relaciones en consecuencia.

- Evaluar actividades clave para reducir costos relacionados.



### 3. Desafío y Cambio:

- Si surgen oportunidades o amenazas que desafían el modelo de negocio actual, se formula un desafío de diseño. Se utilizan métodos de ideación para explorar diferentes opciones de modelos de negocio alternativos o complementarios.

### 4. Prueba y Verificación:

- Se lleva a cabo para validar los supuestos cruciales en los que se basa el modelo de negocio. Esto incluye pruebas sobre problemas de clientes, necesidades, deseos y disposición a pagar. Se utiliza el ciclo "Construir-Medir-Aprender" y el concepto de "Producto Mínimo Viable (MVP)".



# 8 ACTIVIDADES CLAVE:



## 5. Evaluación y Decisión:

- Se evalúan las diferentes opciones de modelo de negocio tanto cualitativa como cuantitativamente. Se consideran dos dimensiones cruciales: impacto vs. facilidad de implementación.

## 6. Matriz de Decisión:

- Se utiliza para consolidar la retroalimentación de partes interesadas y expertos, simplificando así las decisiones específicas de cada negocio.

## 7. Estimación de Flujos Relacionados:

- Se estiman los flujos relacionados con los grupos de clientes abordados en base a modelos de ingresos, puntos de precio y número de clientes/ofertas. Se estiman y consolidan todos los costos relacionados con las actividades de entrega, recursos y asociaciones. Esto para poder ajustar planes de negocios y mapas de ruta.

## 8. Análisis de Creación de Valor:

- Se evalúa en detalle la creación de valor en el modelo de negocio implementado para proporcionar una base sólida para futuras decisiones de planificación o inversión.

# ESTRATEGIAS PRINCIPALES:

- Fomentar la creatividad y el pensamiento divergente en la generación de opciones de modelo de negocio disruptivo.
- Validar los supuestos críticos a través de pruebas y mediciones.
- Evaluar opciones de modelo de negocio en función de su impacto y facilidad de implementación.
- Utilizar herramientas como la matriz de decisión para simplificar la toma de decisiones.
- Estimar y analizar flujos de ingresos y costos relacionados.
- Evaluar minuciosamente la creación de valor en el modelo de negocio preferido.



# BENEFICIOS



La fase BMDI ofrece beneficios significativos, como la **capacidad de adaptarse a cambios del mercado**, la **identificación temprana de oportunidades de crecimiento**, la **diferenciación competitiva**, y la **mejora continua en la eficiencia operativa**. Además, fortalece la resiliencia y la capacidad de respuesta de la empresa ante desafíos emergentes.





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

1. Tasa de adopción de nuevas estrategias.
2. Posibles nuevos ingresos generados por innovaciones.
3. Índice de satisfacción del cliente post-innovación.
4. Tiempo promedio de desarrollo e implementación de nuevas ideas.
5. Nivel de alineación con tendencias del mercado.
6. Número de nuevas asociaciones estratégicas establecidas.
7. Evaluación del impacto en la rentabilidad a largo plazo.
8. Retroalimentación positiva del equipo en ambas orillas sobre la cultura de innovación.

En resumen, la Fase 4 de la incubadora MIDAS es esencial para la innovación y desarrollo continuo del modelo de negocio, lo que garantiza la competitividad y el éxito a largo plazo en el mercado norteamericano



# MEDICIÓN DE RESULTADOS:



# FASE 5

## MAPAS DE RUTAS EMPRESARIALES DISRUPTIVAS

La fase 5 consiste en la **implementación de la metodología de mapas de rutas en los negocios que tiene como objetivo proporcionar una visión estratégica y de alto nivel del camino hacia el crecimiento y el éxito de la organización.**

A diferencia de un plan de negocios convencional, **un mapa de ruta es una herramienta visual que destaca las metas y estrategias principales de la empresa, permitiendo una comprensión rápida y clara del panorama general.** Veamos los objetivos y tipos de mapas de rutas, así como las estrategias para su implementación:

Cuando hablamos de crecimiento **DISRUPTIVO** en el mundo empresarial, podemos referirnos a la expansión de una empresa que se produce de una o varias maneras. **Desde una estrategia de marketing hasta actualizaciones de modelos de negocio, hay prácticamente un sinfín de oportunidades para que una empresa crezca DE MANERA EXPONENCIAL.**

# MAPAS DE RUTAS EMPRESARIALES DISRUPTIVAS

Una consideración crucial para determinar si algo que ocurre en una empresa puede definirse como crecimiento empresarial es si se puede medir esa sucesión de hechos en el tiempo. Si algo no se puede medir, es difícil, sino imposible, determinar que está creciendo.

**En esta fase es fundamental, la estrategia que define metas y objetivos, los valores que hagan visible un equipo comercial con propósito, la tecnología que haga posible la presencia repetida y una gerencia sólida con un discurso coherente.**

El crecimiento de las ventas empresariales y el éxito es el principal motivador de muchas personas que llevan adelante una empresa. Sin embargo, aunque la gran mayoría lo hace, las empresas **DISRUPTIVAS no consideran las ventas y el éxito empresarial como su máxima prioridad sino la creación de VALOR.**

**Las empresas más exitosas quieren asegurarse de que sus colaboradores y clientes representen su máxima prioridad.** Para estas empresas, las estrategias de crecimiento podrían centrarse más en la experiencia general del cliente y la satisfacción de los colaboradores. De ahí que las ventas aumenten **EXPONENCIALMENTE** si tienen más clientes y colaboradores felices.







## MAPAS DE RUTAS EMPRESARIALES DISRUPTIVAS

Esta es la frontera entre ser un emprendimiento y ser una empresa. es la fase más relevante en toda la historia de la empresa. Es conocer el sabor del éxito.

**Esto se ve reflejado en la fase 5 del modelo del SBA y cuando todos las ayudas y soportes se abren para tu empresa. Se inicia la meta de mostrar estados financieros exitosos al menos por 2 años y el tiempo ideal para consolidar un proceso migratorio como empresario. ES LLEGAR AL MUNDO DE LA MADUREZ EMPRESARIAL.**

En todas las metodologías vigentes es llegar a la mitad del camino, tanto para el Banco Mundial, como el SBA y nuestra incubadora se inicia la real batalla Gerencial de quienes han pasado el “valle de la muerte” y cuyas posibilidades de consolidarse son realmente serias.



Para fomentar el crecimiento, las estrategias, los planes y los objetivos de negocio deben estar alineados y ser complementarios entre sí. De hecho, se debe considerar una estrategia de crecimiento empresarial en todo lo que va desde el desarrollo inicial del plan de negocio hasta la mejora de la línea de productos.

Esta estrategia se basa en nuestros Mapas de rutas con Timeline es decir que aparece el componente tiempo para garantizar el cumplimiento de metas cronológicamente ya que en esta fase aparece el componente velocidad de crecimiento, que es un componente fundamental en la disrupción.

# TIPOS DE MAPAS DE RUTAS EN LOS NEGOCIOS INCUBADOS:

## 1. Hoja de Ruta Estratégica:

- Se enfoca en los objetivos estratégicos de alto nivel (se visualiza mucho los requerimientos del departamento de inmigración, del IRS o la agencia de impuestos, la agencias laborables, las empresas de seguros, registros contables, etc) y las iniciativas clave necesarias para lograrlos.

## 2. Hoja de Ruta de Inicio:

- Detalla los hitos y acciones necesarias para lanzar un nuevo producto, servicio o empresa y su posible impacto en los ya lanzados.

## 3. Hoja de Ruta de Marketing:

- Visualiza la efectividad de las estrategias y tácticas de marketing ya usadas y como ajustarlas para alcanzar los objetivos de crecimiento a corto, a mediano y largo plazo.

## 4. Hoja de Ruta de Recursos Humanos:

- Se centra en las iniciativas y programas relacionados con la gestión de talento y el desarrollo del personal necesario para cumplir con los objetivos de la empresa incubada.





# OBJETIVOS DE LA METODOLOGÍA DE MAPAS DE RUTAS:



## 1. Claridad Estratégica:

- Proporcionar una visión clara y concisa de los objetivos y estrategias de crecimiento de la empresa con el camino ya recorrido.

## 2. Alcance Empresarial Global:

- Permitir una visualización de alto nivel que abarque todos los departamentos y funciones de la empresa tanto actuales como futuros.

## 3. Integración de Equipos:

- Evitar la fragmentación al conectar los objetivos de cada departamento con la visión general de la empresa y la visualización de posibles alianzas.

## 4. Flexibilidad y Adaptabilidad:

- Ser una herramienta dinámica que pueda ajustarse según las necesidades y los cambios futuros en el entorno empresarial. Definir las áreas flexibles y no flexibles de la empresa



# ACTIVIDADES CLAVE:



1. Talleres de pensamiento disruptivo.
2. Análisis de casos de empresas disruptivas exitosas.
3. Colaboración con expertos en innovación.
4. Evaluación continua de la propuesta de valor.
5. Formación en técnicas de gestión del cambio.
6. Establecimiento de equipos de innovación.
7. Monitoreo de tendencias tecnológicas y de mercado.





## ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MAPAS DE RUTAS:

### 1. Definición Clara de Objetivos:

- Identificar y establecer objetivos claros y medibles que impulsen el crecimiento y el éxito de la empresa.

### 2. Involucramiento de los Equipos:

- Incluir a representantes de todos los departamentos para garantizar una representación completa y una comprensión compartida.

### 3. Priorización de Iniciativas:

- Distinguir entre iniciativas clave y actividades secundarias para asignar recursos y esfuerzos de manera efectiva.

### 4. Establecimiento de Plazos Realistas:

- Asignar plazos realistas y alcanzables para cada etapa y proyecto en el mapa de ruta.



### 5. Comunicación Transparente:

- Compartir el mapa de ruta con todos los miembros del equipo y mantener una comunicación abierta sobre los progresos y los desafíos.

### 6. Monitoreo y Ajuste Continuo:

- Evaluar regularmente el progreso hacia los objetivos y realizar ajustes según sea necesario para mantener la relevancia y la eficacia del mapa de ruta.

### 7. Adopción de Tecnología y Herramientas:

- Utilizar software y herramientas colaborativas para crear y mantener mapas de rutas de manera eficiente.



# BENEFICIOS



La fase de Mapas de Rutas Empresariales Disruptivas ofrece beneficios como la capacidad de anticipar y liderar cambios en la industria, la creación de propuestas de valor únicas, y la construcción de una cultura organizacional adaptada a la innovación constante. Además, promueve la diferenciación sostenible en un mercado en constante evolución.





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

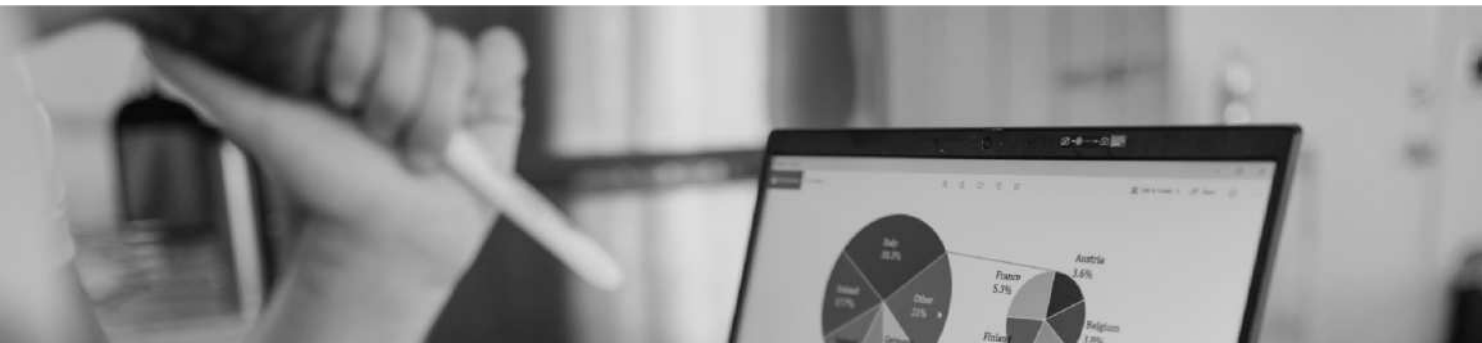
INCUBADORA MIDAS

1. Número de estrategias disruptivas implementadas.
2. Tasa de adopción de nuevas tecnologías propuestas.
3. Evaluación del posible impacto futuro en la rentabilidad.
4. Posible Índice de satisfacción del cliente post-disrupción.
5. Nuevos productos o servicios lanzados con éxito.
6. Reconocimientos o premios por innovación.
7. Tasa de retención de clientes ante cambios disruptivos.
8. Reputación de la empresa como líder disruptivo.
9. Evaluación positiva del equipo de las dos orillas sobre la cultura innovadora.
10. Publicaciones en redes contando acerca de la innovación.

La implementación exitosa de mapas de rutas en los negocios proporciona una guía estratégica valiosa y asegura que todos los equipos estén alineados con la visión y los objetivos de crecimiento de la empresa. También facilita la adaptación a cambios en el entorno empresarial y maximiza las oportunidades de éxito a largo plazo.



# MEDICIÓN DE RESULTADOS:



# FASE 6

## ES LA DIFERENCIACIÓN Y DISRUPCIÓN EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LOS VALORES

### Importancia de los Valores Empresariales para la Diferenciación y Éxito

Esta fase en MIDAS se enfoca en la creación de diferenciación y disrupción empresarial basada en sólidos valores corporativos. **Busca establecer una identidad única que resuene con los clientes y que impulse la innovación y la ética en todas las operaciones empresariales.**

Los valores empresariales desempeñan un papel fundamental en la diferenciación y el éxito de una empresa en el mercado. En esta fase el proceso de aculturización y creación de valor continua con la gran misión de conseguir la diferenciación entre el valor ofrecido y el precio, por lo que abordamos un nuevo Octágono del valor a fin de fortificar el discurso de conexión y crear más margen.





### **1. Establecen la Identidad de la Empresa:**

- Los valores definen la identidad y la cultura de una empresa, proporcionando una guía sobre cómo se espera que los empleados actúen y tomen decisiones.

### **2. Diferenciación de la Competencia:**

- Los valores únicos y auténticos pueden distinguir a una empresa de sus competidores, destacando lo que la hace especial y atractiva para los clientes.

### **3. Generan Confianza y Credibilidad:**

- Los clientes y socios comerciales tienden a confiar en empresas con valores sólidos y éticos, lo que fortalece las relaciones comerciales a largo plazo.

## **OBJETIVOS DE DIFERENCIACIÓN A TRAVÉS DE LOS VALORES:**

### **4. Motivan y Alinean a los Empleados:**

- Los valores claros y comunicados de manera efectiva pueden motivar a los empleados al proporcionar un propósito y una dirección claros.

### **5. Orientan la Toma de Decisiones:**

- Los valores sirven como un marco para guiar las decisiones comerciales, asegurando que estén alineadas con la misión y visión de la empresa.

### **6. Fomentan la Responsabilidad Empresarial:**

- Los valores éticos y sostenibles impulsan prácticas comerciales responsables y sostenibles, lo que puede tener un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

### **7. Definición de la Identidad Empresarial:**

- Establecer los valores que representan la esencia y la cultura de la empresa en el contexto del mercado americano.



### **8. Empoderamiento Cultural:**

- Facilitar la adaptación cultural de manera empoderada, permitiendo a las empresas fusionar su cultura de origen con la cultura americana.

### **9. Diferenciación Competitiva:**

- Crear una ventaja competitiva basada en valores que resuene con el mercado americano y destaque a la empresa frente a la competencia.

### **10. Integración en la Estrategia Empresarial:**

- Incorporar los valores empresariales en todas las facetas de la estrategia comercial, desde la toma de decisiones hasta las operaciones diarias.



# OTRAS ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN OCTÁGONO DE VALORES FUNCIONALES:

## 1. Investigación Cultural y de Mercado:

- Comprender profundamente la cultura empresarial americana y sus valores arraigados para identificar las áreas de convergencia y diferenciación.

## 2. Desarrollo de Valores Empresariales Empoderados:

- Crear una lista de valores empresariales que reflejen la cultura de la empresa y se alineen con los valores americanos.

## 3. Asignación de Valores a Niveles de Madurez Empresarial:

- Definir qué valores son más relevantes para cada nivel de madurez empresarial y crear una jerarquía de importancia.

## 4. Comunicación y Socialización de Valores:

- Comunicar y socializar los valores empresariales entre los empleados, socios y partes interesadas para fomentar la alineación.

## 5. Evaluación Continua y Adaptación:

- Monitorear la efectividad de los valores empresariales y ajustarlos según sea necesario para mantener su relevancia y utilidad.





# ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN OCTÁGONO DE VALORES FUNCIONALES:



El Octágono de Valores Funcionales propuesto es una estrategia completa que aborda la adaptación cultural y los valores empresariales en el contexto del mercado americano. Al asignar valores a cada nivel de madurez empresarial, se crea una herramienta valiosa para la entrada disruptiva en el mercado.





# BENEFICIOS

Esta fase proporciona **beneficios significativos**, como la **diferenciación competitiva basada en valores**, la **lealtad del cliente**, la **mejora de la reputación de la marca** y un **mayor atractivo para talentos éticos**. Además, contribuye a la creación de un entorno empresarial sostenible y socialmente responsable.





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

1. Índice de reconocimiento de la marca por sus valores.
2. Niveles de participación de empleados en iniciativas de valores.
3. Evaluación positiva de clientes sobre la ética empresarial.
4. Impacto medible en la comunidad a través de programas sociales.
5. Número de premios o reconocimientos por prácticas éticas.
6. Evaluación de la percepción de los empleados en ambas orillas sobre la cultura de valores.
7. Medición de la responsabilidad social empresarial (RSE) según indicadores clave.
8. Tasa de retención de empleados y su posible relación con los valores.
9. Resultados de encuestas de satisfacción del cliente en relación con valores.

La implementación efectiva de los valores empresariales en la estrategia de la empresa es esencial para construir una cultura sólida y diferenciarse en el mercado, especialmente en el contexto culturalmente diverso de los Estados Unidos.



MEDICIÓN DE RESULTADOS:



# FASE 7

## INMIGRACIÓN EMPRESARIAL COMO EMPRESARIO

Si bien los requisitos de visa a menudo son restrictivos, afortunadamente hay varios tipos de visas disponibles para mudarse a los Estados Unidos y lanzar su empresa.

Para darle una idea inicial sobre el tipo de visa que mejor se adapte a su situación, nos complace proporcionarle una visión general de las visas disponibles en los Estados Unidos para empresarios que deseen trasladar su compañía al país. **Es importante tener en cuenta que los requisitos y procedimientos pueden estar sujetos a cambios, por lo que siempre recomendamos consultar a un experto en el tema para obtener asesoramiento específico.**

La incubadora MIDAS no hace asesorías y consultorías en inmigración, pero si tiene la información necesaria o las conexiones con equipos legales de vasta experiencia para poder complementar su posible intención o de alguien de su equipo a administrar o operar la empresa de doble orilla abierta.







## Visa E-2: Inversionista Comercial

- Esta visa está dirigida a empresarios de países que tienen tratados de inversión con los EE. UU.
- Requiere una inversión sustancial en un negocio existente o nuevo en los EE. UU.
- El inversionista debe estar activamente involucrado en la operación y dirección del negocio.

## Visa L-1: Transferencia de Ejecutivos

- Diseñada para empresarios que deseen trasladar a empleados de una empresa extranjera a una filial, sucursal o afiliada en los EE. UU.
- El empresario debe haber operado una empresa fuera de los EE. UU. durante al menos un año.

## Visa O-1: Habilidades Extraordinarias

- Destinada a individuos con habilidades extraordinarias en áreas como los negocios, la ciencia, el arte, etc.
- Los empresarios que demuestren logros notables en sus campos pueden ser elegibles.

## Visa EB-5: Inversionistas en Empleo

- Requiere una inversión significativa en un negocio que genere empleos en los EE. UU.
- Esta visa puede llevar eventualmente a la obtención de la residencia permanente (Green Card).



## Visa H-1B: Trabajadores Especializados

- Aunque no es específicamente para empresarios, puede ser relevante si desea trabajar para su propia empresa en los EE. UU. como profesional especializado.

## Visa B-1: Visa de Negocios Temporal

- Permite a empresarios visitar los EE. UU. por un período limitado para participar en actividades comerciales específicas.

# TIPOS DE VISA EN ESTADOS UNIDOS

# FASE 8

## INMIGRACIÓN EMPRESARIAL COMO EMPRESARIO

La incubadora MIDAS se diferencia de otras por su objetivo de acercar a la empresas incubadas a los negocios con el Gobierno.

### La Importancia de Hacer Negocios con el Gobierno en EE. UU. para Empresarios Latinos en Houston, Texas

Esta fase en MIDAS se centra en capacitar a las empresas incubadas para aprovechar oportunidades de negocios con el gobierno de los Estados Unidos. **La contratación gubernamental puede ser una fuente significativa de ingresos y estabilidad para las empresas, y esta fase busca prepararlas para participar eficazmente en procesos de licitación y contratación gubernamental.**

Hacer negocios con entidades gubernamentales puede ofrecer una serie de beneficios para empresarios latinos, desde contratos a largo plazo hasta estabilidad financiera y crecimiento sostenible. **Aquí hay 20 oportunidades en lo cual MIDAS hace énfasis para que empresarios latinos pueden explorar en Texas, donde legalmente se exige una participación superior al 30% como minorías:**







## 20 OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN TEXAS

### 1. Contratos de Construcción y Mantenimiento de Infraestructuras:

El gobierno busca contratistas para proyectos de construcción y mantenimiento de carreteras, puentes y otras infraestructuras.

### 2. Servicios de TI para Entidades Gubernamentales:

Ofrecer servicios de tecnología de la información a agencias gubernamentales puede ser una fuente estable de ingresos.

### 3. Servicios de Seguridad y Vigilancia:

Contratos para proveer servicios de seguridad y vigilancia en instalaciones gubernamentales y eventos.

### 4. Suministro de Equipos y Materiales de Oficina:

Proveer suministros esenciales de oficina a agencias gubernamentales locales y estatales.

### 5. Servicios de Transporte y Logística:

Contratos para proporcionar servicios de transporte y logística para agencias gubernamentales.



**6. Desarrollo de Programas de Formación y Educación:** Diseñar y ejecutar programas de formación para empleados gubernamentales.

### 7. Servicios de Mantenimiento de Parques y Espacios Públicos:

Contratos para el mantenimiento de parques y áreas recreativas propiedad del gobierno.

### 8. Servicios de Limpieza y Mantenimiento de Edificios Públicos:

Ofrecer servicios de limpieza y mantenimiento para instalaciones gubernamentales.

### 9. Servicios de Ingeniería y Arquitectura:

Contratos para servicios de diseño, ingeniería y arquitectura en proyectos gubernamentales.

### 10. Servicios de Salud para Empleados del Gobierno:

Proveer servicios de atención médica y bienestar para empleados gubernamentales.





## 20 OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN TEXAS

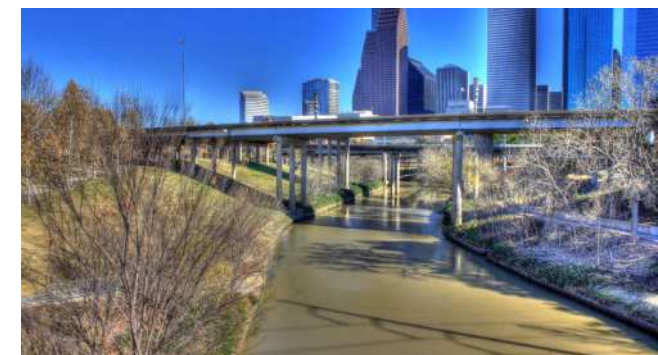
**11. Suministro de Equipamiento para Bomberos y Policías:** Proveer equipos y suministros esenciales para fuerzas del orden y cuerpos de bomberos.

**12. Desarrollo de Aplicaciones y Software Personalizado:** Crear aplicaciones y software a medida para agencias gubernamentales.

**13. Servicios de Consultoría en Gestión y Planificación Estratégica:** Ofrecer asesoramiento en gestión y planificación estratégica para agencias gubernamentales.

**14. Servicios de Energía y Sostenibilidad:** Ofrecer soluciones de energía sostenible y eficiencia para instalaciones gubernamentales.

**15. Suministro de Alimentos y Servicios de Catering:** Proveer servicios de alimentos y catering para eventos gubernamentales.



**16. Servicios de Traducción e Interpretación:** Ofrecer servicios de traducción e interpretación para facilitar la comunicación en agencias gubernamentales multilingües.

**17. Servicios de Desarrollo Económico y Empresarial:** Ayudar en la promoción del crecimiento económico en áreas específicas designadas por el gobierno.

**18. Servicios de Impresión y Diseño Gráfico:** Proveer servicios de impresión y diseño gráfico para agencias gubernamentales.

**19. Suministro de Equipo Médico y Farmacéutico:** Proveer equipos y suministros médicos para instalaciones de salud gubernamentales.

**20. Servicios de Investigación y Desarrollo (I+D):** Contratos para llevar a cabo investigaciones y desarrollos innovadores para agencias gubernamentales.



# NEGOCIOS EN TEXAS



Estas oportunidades son solo ejemplos de la amplia gama de áreas en las que empresarios latinos pueden hacer negocios con el gobierno en Houston. **Es importante destacar que muchas de estas oportunidades tienen presupuestos asignados, lo que proporciona una base financiera sólida para proyectos a largo plazo.** Al colaborar con el gobierno, los empresarios latinos pueden contribuir al desarrollo y bienestar de la comunidad local y, al mismo tiempo, asegurar el crecimiento y éxito de sus propios negocios.



# OBJETIVOS DE LA METODOLOGÍA DE MAPAS DE RUTAS:



1. Desarrollar la capacidad de las empresas para identificar oportunidades de contratación gubernamental.
2. Proporcionar conocimientos sobre los procesos de licitación y adquisiciones del gobierno.
3. Establecer relaciones efectivas con agencias gubernamentales.
4. Mejorar la capacidad de preparar propuestas y licitaciones competitivas.
5. Facilitar la comprensión de los requisitos regulatorios y legales asociados con contratos gubernamentales.
6. Fomentar la adaptabilidad a los procedimientos y estándares gubernamentales.
7. Impulsar la eficiencia en la ejecución de proyectos gubernamentales.
8. Mejorar las habilidades de negociación con entidades gubernamentales.
9. Incrementar la competitividad de las empresas en el sector gubernamental.
10. Facilitar la participación en programas de certificación gubernamental.



# ACTIVIDADES CLAVE DE LA FASE 8

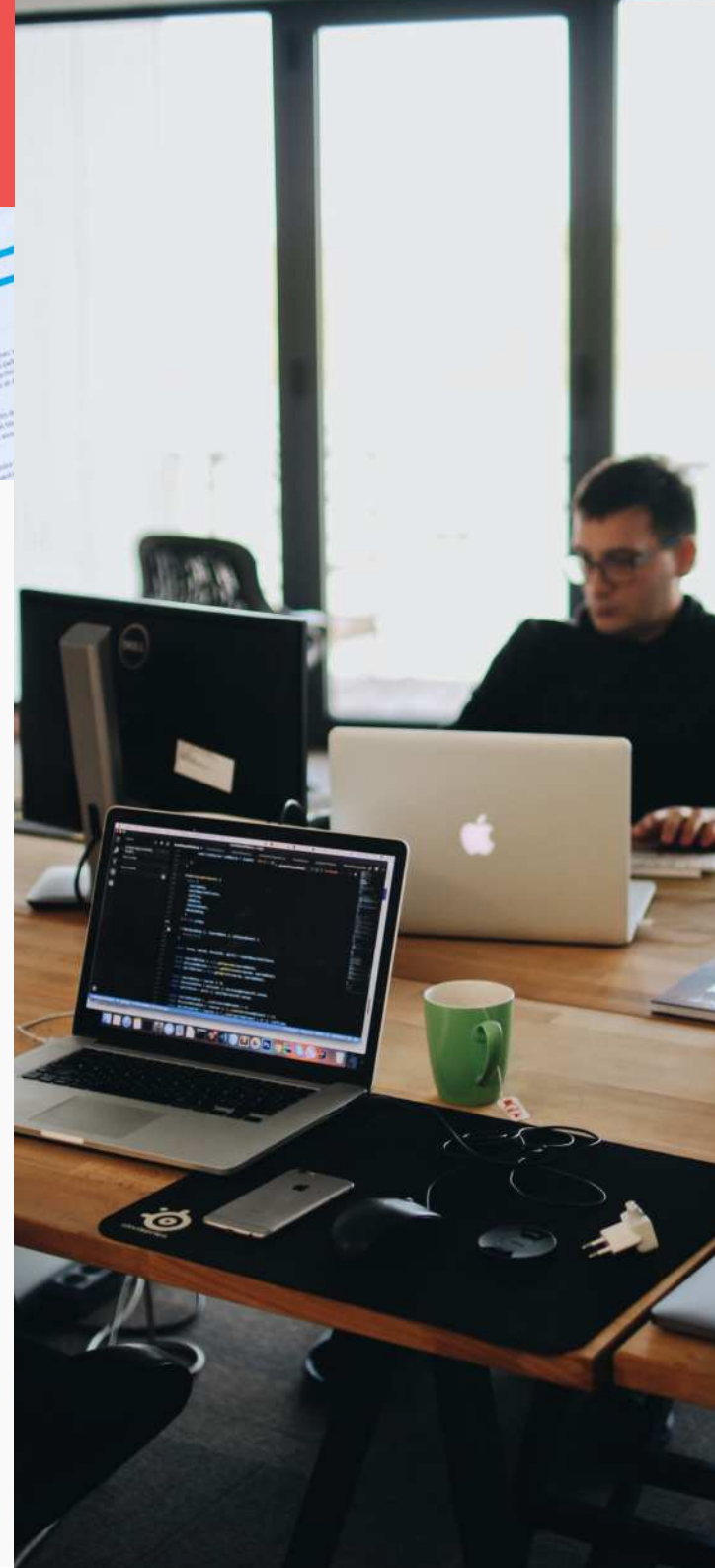
1. Talleres sobre procesos de contratación gubernamental.
2. Sesiones de entrenamiento sobre preparación de propuestas.
3. Establecimiento de conexiones con agencias gubernamentales locales y federales.
4. Desarrollo de habilidades para cumplir con requisitos de seguridad y cumplimiento gubernamental.
5. Creación de estrategias para la participación en programas de certificación de minorías.
6. Análisis de oportunidades de licitación y propuestas.
7. Implementación de sistemas de gestión de contratos efectivos.
8. Participación en ferias comerciales gubernamentales y eventos de networking.



# ESTRATEGIAS CLAVE DE LA FASE 8



1. Desarrollo de relaciones sólidas con puntos de contacto gubernamentales.
2. Utilización de tecnología para optimizar procesos de licitación.
3. Asesoramiento sobre estrategias de precios competitivos.
4. Participación activa en grupos de la industria gubernamental.
5. Colaboración con consultores especializados en contratación gubernamental.
6. Cumplimiento riguroso con regulaciones y estándares gubernamentales.
7. Monitoreo continuo de oportunidades de contratación gubernamental.
8. Participación en programas de capacitación gubernamental.







# 10 BENEFICIOS

- 1. Acceso a Ingresos Estables:** La participación en contratos gubernamentales proporciona una fuente estable de ingresos.
- 2. Credibilidad y Reputación:** Los contratos gubernamentales pueden mejorar la credibilidad y reputación de la empresa.
- 3. Desarrollo de Competencias:** Las empresas adquieren habilidades específicas para operar eficientemente en el sector gubernamental.
- 4. Reducción de Riesgos:** Diversificación de fuentes de ingresos y reducción de riesgos asociados.
- 5. Crecimiento Sostenible:** Las oportunidades con el gobierno pueden contribuir al crecimiento sostenible de la empresa.



- 6. Mayor Capacidad Financiera:** Contratos gubernamentales pueden mejorar la salud financiera de la empresa.
- 7. Networking Estratégico:** La participación en eventos gubernamentales facilita conexiones estratégicas.
- 8. Certificaciones Competitivas:** La certificación gubernamental puede aumentar la competitividad.
- 9. Cumplimiento Legal:** Se garantiza el cumplimiento legal y regulatorio asociado con contratos gubernamentales.
- 10. Desarrollo de Competitividad Global:** Experiencia en contratos gubernamentales puede abrir puertas a oportunidades globales.

# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

1. Número de contratos gubernamentales obtenidos.
2. Índice de competitividad en licitaciones gubernamentales.
3. Nivel de satisfacción del cliente gubernamental.
4. Cantidad de ingresos generados a través de contratos gubernamentales.
5. Evaluación de la eficiencia en la ejecución de proyectos gubernamentales.
6. Cantidad de certificaciones gubernamentales obtenidas.
7. Participación en programas de capacitación gubernamental.
8. Evaluación de la reputación de la empresa en el sector gubernamental.
9. Incremento en la red de contactos estratégicos gubernamentales.
10. Evaluación del cumplimiento legal y regulatorio en contratos gubernamentales.

Esta fase busca investigar y comprender los requisitos específicos para cada tipo de contrato o servicio en el área incubada, así como establecer relaciones sólidas con las agencias gubernamentales relevantes. Al hacerlo, puede aprovechar al máximo estas oportunidades para expandir y fortalecer su negocio en el mercado de Houston y más allá.



# MEDICIÓN DE RESULTADOS:





# FASE 9: CONSOLIDACIÓN Y VERIFICACIÓN DEL MARGEN DEL NEGOCIO EN LA INCUBADORA MIDAS

Esta fase es crucial para la transformación de la iniciativa en un negocio en funcionamiento con utilidad después de pasar el valle de la muerte.

## Importancia:

La fase de Consolidación y Verificación del Margen del Negocio en MIDAS es esencial para perfeccionar la rentabilidad y asegurar la sostenibilidad financiera de las empresas incubadas. Se enfoca en la optimización de márgenes y la consolidación de prácticas financieras sólidas para garantizar la longevidad y el éxito económico de las empresas.



# OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA FASE 9

## 1. Determinar Prioridades de los Ingresos logrados a Corto Plazo para mejorar los márgenes de beneficio. :

- Identificar y enfocarse en las actividades que generen ingresos en el corto plazo para garantizar la sostenibilidad financiera creciente.

### Estrategias:

- Analizar los productos o servicios con mayor potencial de generación de ingresos.
- Consolidar precios competitivos y atractivos para los clientes iniciales.
- Implementar estrategias de ventas y promoción efectivas.

## 2. Crear un Plan de Marketing Efectivo:

- Desarrollar un plan de marketing que destaque los beneficios y valor que los clientes obtendrán de los productos o servicios ya ofrecidos.

### Estrategias:

- Identificar los canales de marketing más efectivos.
- Definir mensajes más claros y convincentes para comunicar el valor de la oferta.
- Monitorear y medir la efectividad de las estrategias de marketing sobre resultados.





# OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA FASE 9



## 3. Definir Factores Diferenciadores ante la Competencia:

- Identificar y comunicar claramente los elementos únicos que distinguen la empresa de la competencia.

### Estrategias:

- Realizar un análisis detallado de la competencia real ya identificada para identificar brechas y oportunidades.
- Destacar características o servicios exclusivos que resuelvan necesidades específicas de los clientes.

## 4. Adquirir Experiencia Real en el Negocio para validar la salud financiera del negocio:

- Demostrar el conocimientos y experiencia práctica adquirida en la operación y gestión del negocio.
- Mejorar los márgenes de beneficio.
- Validar la salud financiera del negocio.
- Establecer estrategias para aumentar la rentabilidad.
- Identificar y mitigar posibles riesgos financieros.

### Estrategias:

- Involucrarse activamente en las actividades operativas y de toma de decisiones del negocio.
- Aprender de los éxitos y desafíos iniciales para mejorar la toma de decisiones futuras.
- Mejorar los márgenes de beneficio.
- Validar la salud financiera del negocio.
- Establecer estrategias para aumentar la rentabilidad.
- Identificar y mitigar posibles riesgos financieros.

# OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA FASE 9



## 5. Verificar un Modelo de Negocio con Margen:

- Confirmar que el modelo de negocio es rentable y que proporciona suficiente margen para el crecimiento y la sostenibilidad.
- Optimizar la gestión de costos operativos.
- Evaluar y ajustar los precios de productos/servicios.
- Refinar modelos financieros y presupuestos.
- Fortalecer la posición financiera ante cambios externos.
- Establecer reservas para contingencias y expansión.
- Preparar a la empresa para inversiones estratégicas.

## Estrategias:

- Analizar los costos, ingresos y márgenes de ganancia para cada producto o servicio.
- Identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa y la gestión de costos.
- Optimizar la gestión de costos operativos.
- Evaluar y ajustar los precios de productos/servicios.
- Refinar modelos financieros y presupuestos.
- Fortalecer la posición financiera ante cambios externos.
- Establecer reservas para contingencias y expansión.
- Preparar a la empresa para inversiones estratégicas.





# OTROS OBJETIVOS PARA MANTENER MÁRGENES DE OPERACIÓN Y SUS ESTRATEGIAS:



## 6. Desarrollar Mapas de Ruta:

- Crear estrategias y planes específicos para garantizar el abordar las necesidades y demandas del mercado objetivo.

### Estrategias:

- Realizar investigaciones de mercado continuas para mantenerse al tanto de las tendencias y cambios en las preferencias de los clientes.
- Ajustar y mejorar constantemente las ofertas para satisfacer las necesidades cambiantes del mercado con el fin de garantizar los márgnes.

## Otros objetivos para mantener márgenes de operación y sus estrategias:

## 7. Tener las Razones Correctas para Iniciar el Negocio:

- Identificar y comprender la necesidad o problema que el negocio resuelve en un nicho específico del mercado. Esto proporciona una base sólida y motivación genuina para el emprendimiento.

## 8. Adaptarse a Tiempo:

- Mantener flexibilidad y capacidad de adaptación ante cambios en el entorno empresarial y en las necesidades de los clientes.

## 9. Adquirir la Disciplina Necesaria para el Éxito:

- Establecer una rutina y disciplina de trabajo que permita mantener la consistencia y perseverancia necesarias para alcanzar el éxito a largo plazo.

# OTROS OBJETIVOS PARA MANTENER MÁRGENES DE OPERACIÓN Y SUS ESTRATEGIAS:



## 10. Tener una Planeación Real y Permanente en el Tiempo:

- Desarrollar una planificación estratégica que se mantenga actualizada y se ajuste a medida que evolucionan las circunstancias del mercado y del negocio.

## 11. Evitar Ambiciones Incontroladas:

- Establecer expectativas realistas y alcanzables de crecimiento en el margen, reconociendo que el éxito en los negocios es un proceso gradual y que las empresas disruptivas comienzan modestamente.

## 12. Crear nuevos Proyectos Piloto complementarios Sostenibles y Bien Estructurados:

- Implementar proyectos complementarios que demuestren la viabilidad y el potencial de crecimiento del negocio, asegurando que estén respaldados por un modelo de negocio sólido que aumente el margen ya alcanzado.

## 14. Investigación de Mercado rutinaria y actualizada:

- Realizar un análisis rutinario detallado del mercado para comprender a fondo las necesidades, preferencias y comportamientos de los clientes existentes y potenciales que garanticen los niveles de margen y su crecimiento.

## 15. Desarrollo de Estrategias de Marketing Ágiles:

- Utilizar enfoques de marketing que permitan ajustes rápidos y reorientación de esfuerzos según la retroalimentación del mercado.





# OTROS OBJETIVOS PARA MANTENER MÁRGENES DE OPERACIÓN Y SUS ESTRATEGIAS:

## 16. Establecimiento de KPIs (Indicadores Clave de Desempeño):

- Definir métricas y KPIs relevantes para evaluar el progreso y el rendimiento del negocio, permitiendo tomar decisiones basadas en datos.

## 17. Implementación de Sistemas de Gestión Eficientes:

- Utilizar herramientas y sistemas que faciliten la organización y el seguimiento de las actividades del negocio, optimizando la gestión del tiempo y los recursos.

## 18. Fomento de la Cultura Empresarial Adaptativa:

- Promover una cultura empresarial que valore la adaptabilidad, la innovación y la mejora continua en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado y la reinversión del margen.

## 19. Capacitación y Desarrollo Continuo del Equipo:

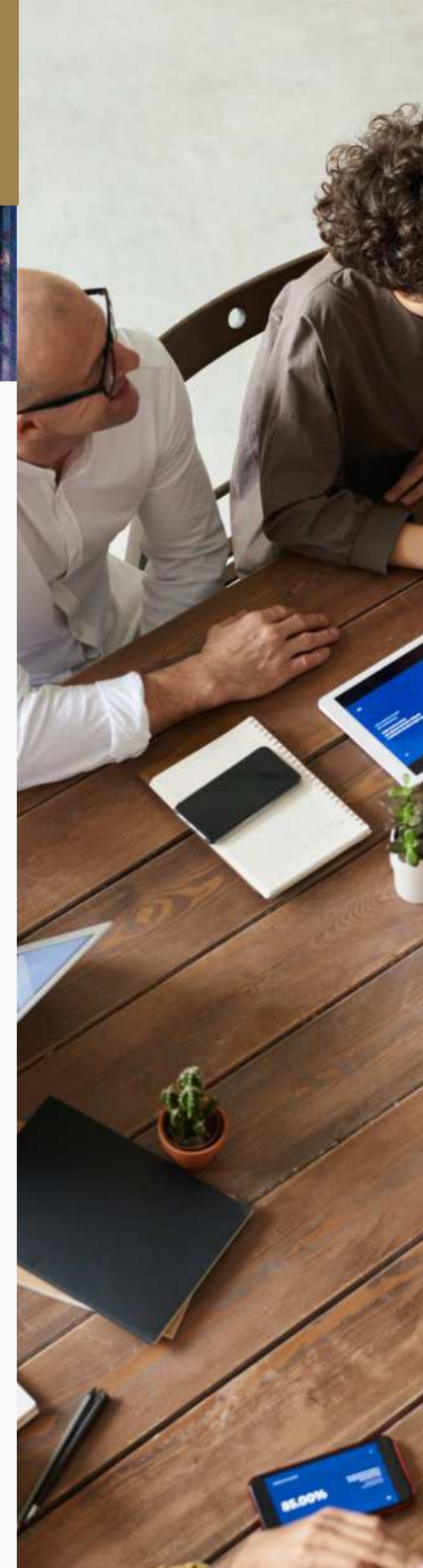
- Reinversión de los márgenes para brindar formación y apoyo constante al equipo de doble orilla, promoviendo el crecimiento y la adquisición de habilidades necesarias para el éxito del negocio.

## 20. Establecimiento de Alianzas Estratégicas:

- Buscar colaboraciones y asociaciones que fortalezcan el posicionamiento y la capacidad de crecimiento del margen del negocio en el mercado.

## 21. Análisis Constante de Resultados y Aprendizaje:

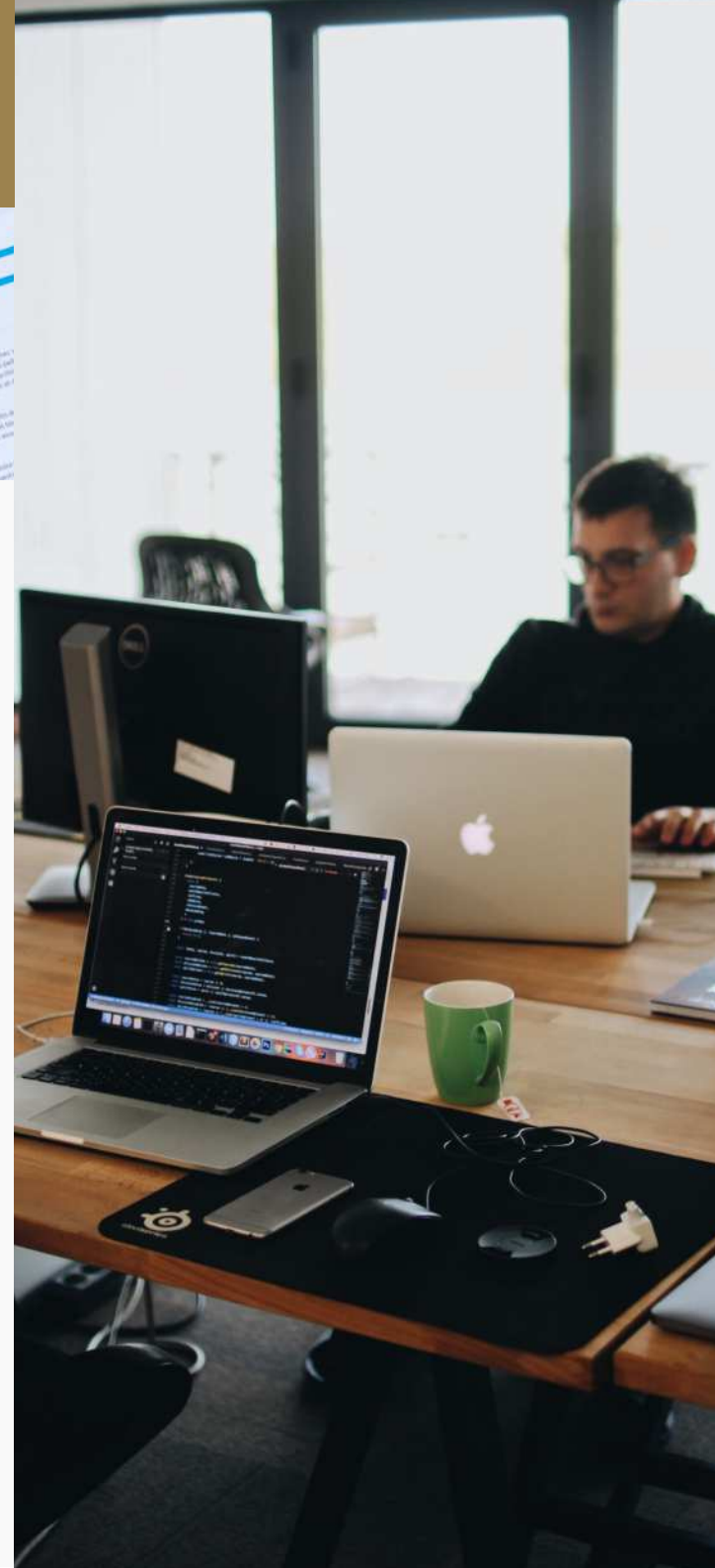
- Evaluar regularmente los resultados y lecciones aprendidas, utilizando esta información para realizar ajustes y mejoras continuas en la estrategia de crecimiento del margen del negocio.



# ACTIVIDADES PRINCIPALES



- Auditorías documentadas financieras internas y externas.
- Análisis de márgenes de beneficio por cada línea de productos/servicios.
- Evaluación de costos operativos y gestión eficiente.
- Revisión y ajuste de precios basada en análisis de mercado.
- Desarrollo de modelos financieros para proyecciones.
- Establecimiento de reservas financieras y fondos de contingencia.
- Implementación de estrategias de inversión.
- Actualización de políticas de crédito y cobranza.
- Evaluación de riesgos y medidas de mitigación.
- Capacitación financiera para el equipo directivo.







## BENEFICIOS DE LA FASE 9

En la Incubadora MIDAS, la fase de Consolidación y Verificación del Margen del Negocio desencadena una serie de beneficios fundamentales que impulsan el crecimiento y la estabilidad financiera de las empresas incubadas.

Estos beneficios sirven como pilares sólidos para el desarrollo sostenible y la prosperidad económica. A continuación, destacamos las ventajas clave derivadas de esta fase estratégica:

### **Márgenes Mejorados:**

Experimentará un aumento significativo en los beneficios gracias a la meticulosa optimización financiera. La implementación de estrategias eficientes permitirá una mayor retención de ingresos y una mejora en los márgenes netos.

### **Rentabilidad Validada:**

La confirmación de la salud financiera del negocio es esencial. La fase de consolidación proporciona una validación temprana y precisa, asegurando una comprensión clara de la rentabilidad y sentando las bases para un crecimiento económico sostenible.



### **Resiliencia ante Riesgos:**

La identificación y mitigación de riesgos financieros son prioritarias. La Incubadora MIDAS brinda herramientas y estrategias para fortalecer la resiliencia financiera, asegurando la capacidad de enfrentar desafíos y cambios en el entorno empresarial.

### **Competitividad Financiera:**

Fortalezca su posición frente a la competencia mediante la optimización de costos operativos y estrategias financieras efectivas. La Incubadora MIDAS le proporciona las herramientas para destacarse financieramente en su sector.





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

1. Margen de beneficio neto.
2. Índice de rentabilidad.
3. Tasa de retorno de inversión.
4. Ratio de endeudamiento.
5. Índice de eficiencia operativa.
6. Niveles de liquidez.
7. Adecuación de reservas financieras.
8. Índice de cobranza.
9. Evaluación de riesgos mitigados.
10. Atracción de inversores y financiamiento externo.

En resumen, la Consolidación y Verificación del Margen del Negocio en la Incubadora MIDAS no solo impulsa el rendimiento financiero, sino que también establece las bases para un futuro empresarial sólido y sostenible en los Estados Unidos. **Este enfoque estratégico proporciona a las empresas incubadas las herramientas y la confianza necesarias para prosperar en el entorno empresarial dinámico y competitivo más importante del mundo.** Es la implementación de esta fase la que logra el ROI en valor de la empresa incubada en 10X, un beneficio inigualable.



# MEDICIÓN DE RESULTADOS:

# FASE 10:

## ENTERPRISE ARCHITECTURE ROADMAP Y CAPABILITY ROADMAP EN LA INCUBADORA MIDAS

Enterprise Architecture Roadmap en la Incubadora MIDAS: Transformando Visiones en Realidades Disruptivas Empresariales

### ¿Qué es? ¿Cuál es su importancia?

Importancia: La Fase 10, Enterprise Architecture Roadmap, de la Incubadora MIDAS es fundamental para traducir visiones empresariales en realidades disruptivas. **Este proceso estratégico proporciona un enfoque estructurado para la alineación de componentes clave del negocio, estableciendo un plan integral que guía tanto el desarrollo como la ejecución de estrategias empresariales innovadoras.**

### ¿Para qué se usa?

- **Planificación Estratégica:** Ayuda a alinear la infraestructura y los sistemas de la compañía con los objetivos y metas a largo plazo.
- **Optimización de Recursos:** Permite la asignación eficiente de recursos tecnológicos y humanos para apoyar las operaciones y el crecimiento del negocio.
- **Adaptación a Cambios:** Facilita la adaptación a nuevas tecnologías, regulaciones o cambios en el mercado.

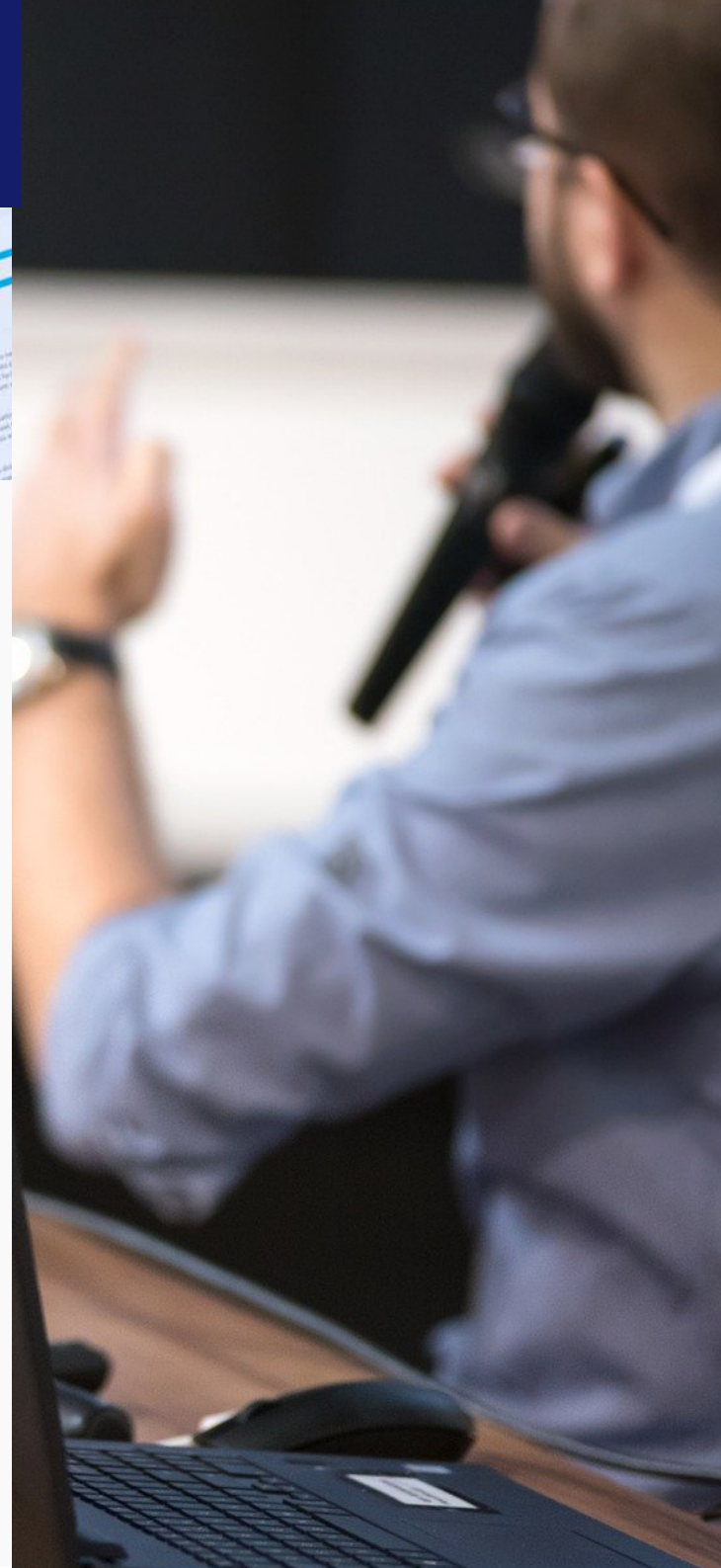




# OTROS OBJETIVOS PARA MANTENER MÁRGENES DE OPERACIÓN Y SUS ESTRATEGIAS:

- Establecer una visión clara de cómo la tecnología y los sistemas de la compañía evolucionarán para respaldar el crecimiento y los objetivos estratégicos.
- Identificar las inversiones tecnológicas necesarias y prioridades a lo largo del tiempo.
- Desarrollar una arquitectura empresarial sólida.
- Alinear sistemas y procesos para maximizar eficiencia.
- Establecer estándares tecnológicos y operativos.
- Mejorar la flexibilidad y capacidad de adaptación.
- Optimizar la eficiencia operativa y colaboración.
- Facilitar la toma de decisiones informada.
- Identificar y mitigar posibles cuellos de botella.
- Establecer base para futuras innovaciones.

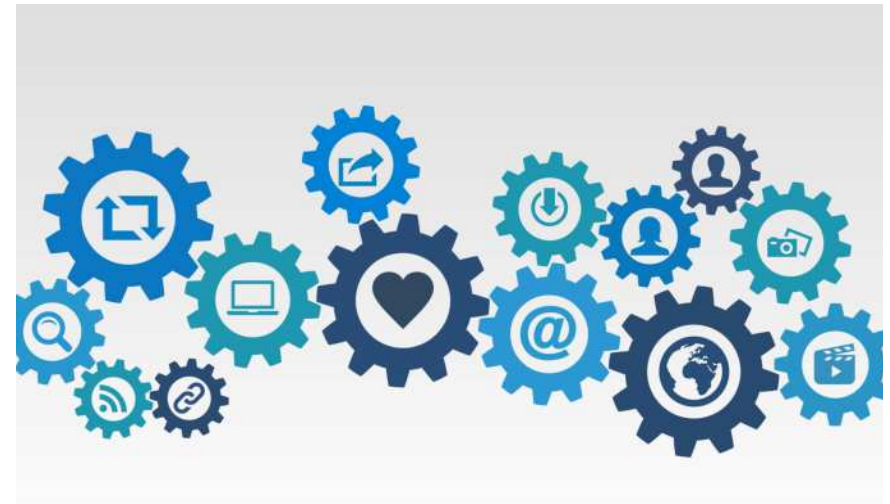
# ACTIVIDADES PRINCIPALES



- Análisis de la infraestructura tecnológica existente.
- Evaluación de procesos y flujos de trabajo.
- Definición de estándares y mejores prácticas del mercado aplicadas en la empresa.
- Diseño de la arquitectura empresarial.
- Desarrollo de un plan de implementación.
- Integración de soluciones tecnológicas.
- Capacitación del personal en nuevas implementaciones.

# ESTRATEGIAS PRINCIPALES

- Adopción de tecnologías emergentes.
- Participación activa del personal clave de ambas orillas.
- Enfoque de tecnología centrado en el cliente.
- Establecimiento de un equipo de tecnología dedicado.
- Flexibilidad para adaptarse a cambios producto de la tecnología.
- Análisis de impacto empresarial digital.
- Comunicación transparente.







La implementación del "Enterprise Architecture Roadmap" en la Incubadora MIDAS ofrece una gama de beneficios integrales que revolucionan la estructura y operación de las empresas incubadas, impulsando la transformación empresarial de manera disruptiva:

# BENEFICIOS DE LA FASE 10

- Mayor Eficiencia Operativa:**  
 La optimización de procesos resulta en una mayor eficiencia operativa, permitiendo que las empresas incubadas realicen sus funciones de manera más efectiva y rentable.
- Innovación Continua:**  
 Establece una base sólida para la implementación continua de nuevas tecnologías e innovaciones, proporcionando a las empresas las herramientas necesarias para mantenerse a la vanguardia de las tendencias y cambios en el mercado.
- Toma de Decisiones Informada:**  
 Proporciona información detallada y precisa, empoderando a los líderes empresariales con datos cruciales para la toma de decisiones estratégicas y bien fundamentadas.
- Alineación Estratégica:**  
 Garantiza que la arquitectura empresarial esté perfectamente alineada con los objetivos estratégicos, asegurando que cada elemento contribuya de manera efectiva a la visión general de la empresa.



- Flexibilidad Empresarial:**  
 Permite una adaptación rápida a cambios en el entorno empresarial, otorgando a las empresas la capacidad de ajustarse de manera eficiente a nuevas circunstancias y desafíos.
- Colaboración Mejorada:**  
 Facilita la colaboración efectiva entre departamentos, fomentando un entorno de trabajo cohesionado donde la comunicación y la cooperación son fundamentales para el éxito conjunto.
- Reducción de Riesgos:**  
 Identifica y mitiga posibles riesgos en las operaciones, proporcionando a las empresas una ventaja estratégica al anticipar y abordar proactivamente las amenazas potenciales.



## BENEFICIOS DE LA FASE 10

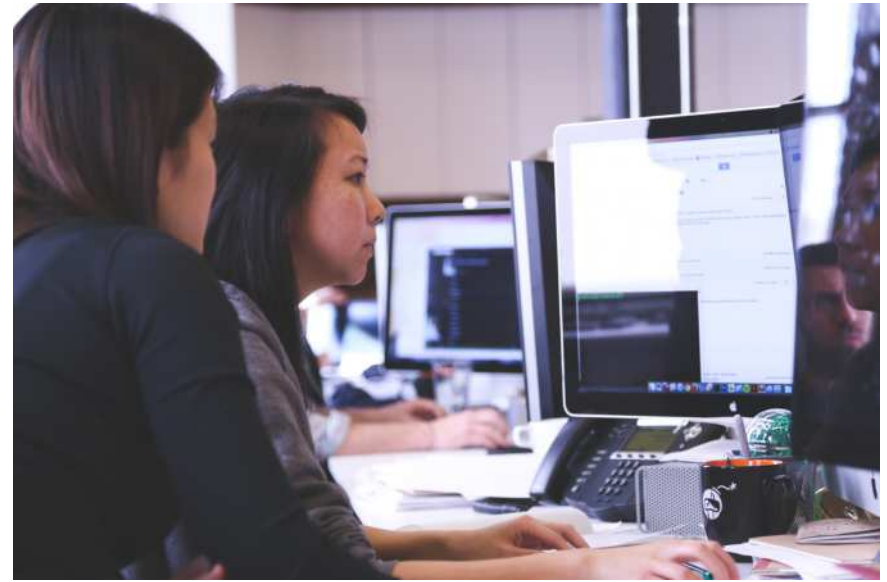
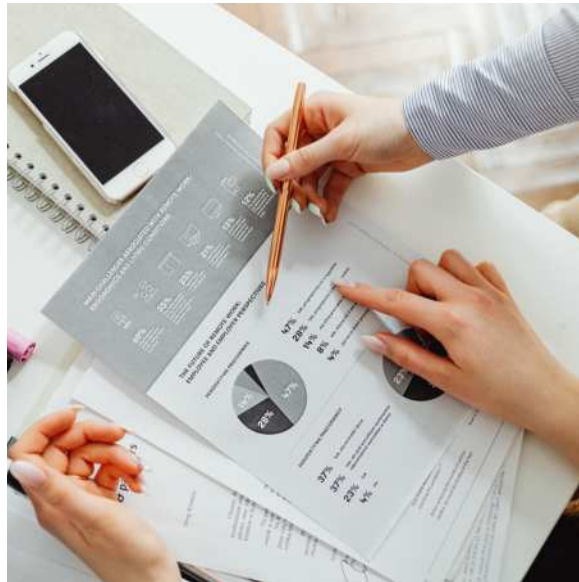
- **Implementación Eficiente:**  
Facilita la implementación eficiente de cambios y nuevas tecnologías, acelerando la adopción de mejoras sin interrupciones significativas en la operación diaria.
- **Mejora en la Calidad:**  
Contribuye a la mejora continua de la calidad en todas las áreas, desde la producción hasta la atención al cliente, fortaleciendo la reputación y la confianza del mercado.
- **Mejora de la Experiencia del Cliente:**  
La optimización resultante conduce a una experiencia de la cliente mejorada, creando conexiones sólidas y duraderas con la clientela.
- **Alineación Estratégica:**  
Asegura que la tecnología de la compañía esté alineada con los objetivos comerciales y estratégicos.
- **Adaptabilidad:**  
Facilita la adaptación a nuevos desafíos y oportunidades tecnológicas.





## KPIS PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS

- Tiempo de implementación de cambios.
- Nivel de satisfacción del cliente interno.
- Eficiencia operativa y reducción de costos.
- Adopción exitosa de nuevas tecnologías.
- Nivel de cumplimiento de estándares arquitectónicos empresariales disruptivos.
- Adaptabilidad a cambios en el mercado.
- Alcance de objetivos estratégicos definidos en fases previas.





# CAPABILITY ROADMAP:

¿Qué es el "Capability Roadmap"? Se centra en el desarrollo y mejora de las capacidades fundamentales de la empresa para cumplir con sus objetivos.

**Importancia: ¿Para qué se usa?**

La fase 10, Capability Roadmap, en la Incubadora MIDAS es crucial para el desarrollo empresarial, ya que se centra en potenciar las capacidades clave de las empresas incubadas, permitiéndoles alcanzar su máximo potencial y consolidarse como actores disruptivos en sus respectivas industrias.

- **Desarrollo de Fortalezas:** Identifica y prioriza las capacidades esenciales que la empresa necesita para competir y crecer.
- **Estrategia Competitiva:** Ayuda a establecer una ventaja competitiva al enfocarse en áreas en las que la empresa puede destacarse.



# OBJETIVOS DEL CAPABILITY ROADMAP

- Definir las capacidades esenciales necesarias para el éxito del negocio.
- Establecer un plan para desarrollar y mejorar estas capacidades a lo largo del tiempo.
- Identificar y fortalecer las capacidades centrales de cada empresa incubada.
- Desarrollar nuevas competencias que impulsen la innovación y la eficiencia.
- Mejorar la adaptabilidad de las empresas ante cambios en el entorno empresarial.
- Facilitar la integración de tecnologías emergentes y prácticas empresariales disruptivas.
- Establecer una ventaja competitiva sólida a través del desarrollo de capacidades únicas.



# OBJETIVOS DEL CAPABILITY ROADMAP

- Identificar y fortalecer las capacidades centrales de cada empresa incubada.
- Desarrollar nuevas competencias que impulsen la innovación y la eficiencia.
- Mejorar la adaptabilidad de las empresas ante cambios en el entorno empresarial.
- Facilitar la integración de tecnologías emergentes y prácticas empresariales disruptivas.
- Establecer una ventaja competitiva sólida a través del desarrollo de capacidades únicas.

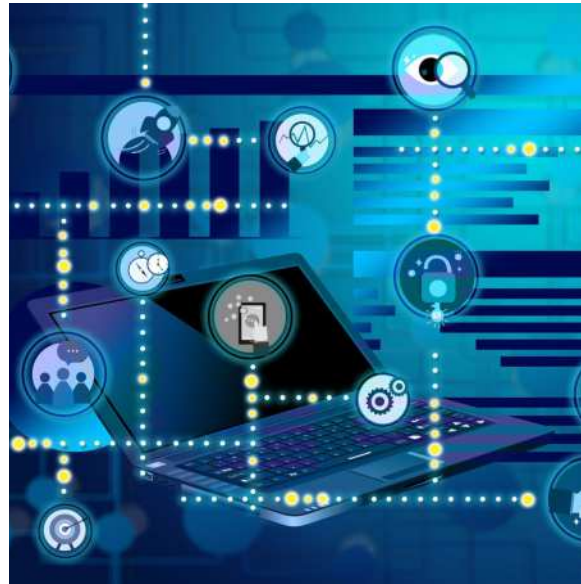






## ACTIVIDADES PRINCIPALES

- Evaluación exhaustiva de las capacidades actuales de cada empresa.
- Diseño de programas de capacitación y desarrollo personalizados.
- Implementación de tecnologías clave para potenciar las operaciones.
- Colaboración con expertos y mentores especializados en el desarrollo de capacidades específicas.
- Creación de entornos de prueba para la aplicación práctica de nuevas habilidades.





# ESTRATEGIAS PRINCIPALES

- Enfoque personalizado en función de las necesidades y metas de cada empresa.
- Integración de programas de formación continua y desarrollo profesional.
- Colaboración activa con empresas líderes en sectores relevantes.
- Implementación progresiva de nuevas capacidades para garantizar una transición suave.
- Monitoreo constante del progreso y ajuste de estrategias según sea necesario.





# BENEFICIOS PRINCIPALES

- **Diferenciación Competitiva:** Permite a la empresa destacarse en áreas críticas para su éxito.
- **Adaptabilidad y Resiliencia:** Ayuda a la empresa a desarrollar la capacidad de adaptarse a los cambios en el entorno empresarial.
- **Eficiencia Operativa:** Optimiza el uso de recursos y permite un mayor enfoque en las fortalezas clave de la empresa.

**Ambos roadmaps son fundamentales en el inicio de las compañías porque proporcionan una guía clara y estratégica para el desarrollo tecnológico y las capacidades esenciales necesarias para el éxito a largo plazo.** Estos roadmaps permiten una planificación efectiva, alineación con los objetivos comerciales y la capacidad de adaptarse a medida que la empresa crece y se enfrenta a nuevos desafíos





# KPI'S PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

1. **Tasa de Adopción de Nuevas Capacidades:** Mide la velocidad a la que las empresas implementan nuevas habilidades y tecnologías.
2. **Índice de Competitividad:** Evalúa la posición de la empresa en relación con sus competidores directos.
3. **Nivel de Satisfacción del Personal:** Refleja la percepción del personal sobre el desarrollo de sus habilidades.
4. **Eficiencia Operativa Mejorada:** Se cuantifica mediante métricas como la reducción de costos y el tiempo de producción.
5. **Éxito en la Implementación de Tecnologías Emergentes:** Rastrea la efectividad de la empresa en la adopción de nuevas tecnologías disruptivas.

El Capability Roadmap en la Incubadora MIDAS es esencial para el crecimiento sostenible y la consolidación de empresas como líderes disruptivos en sus respectivos sectores, brindándoles las herramientas y habilidades necesarias para sobresalir en un entorno empresarial dinámico.



# FASE 11:

## ENTERPRISE ARCHITECTURE ROADMAP Y CAPABILITY ROADMAP EN LA INCUBADORA MIDAS

### Importancia:

La Fase 11 de la Incubadora MIDAS, dedicada al **Reporte de Disrupción en las Áreas de Apoyo para Inversionistas o Aliados**, es esencial para asegurar la transparencia y comunicar de manera efectiva los avances y logros disruptivos de las empresas incubadas. Proporciona información clave para inversionistas y aliados, fortaleciendo las relaciones estratégicas.

# OBJETIVOS PRINCIPALES

- Presentar informes claros y precisos sobre el progreso y la disrupción alcanzados.
- Destacar las áreas de apoyo que se han transformado con éxito.
- Fortalecer la confianza y el compromiso de inversionistas y aliados.
- Demostrar el impacto disruptivo en términos financieros y estratégicos.
- Facilitar la toma de decisiones informada por parte de inversionistas y aliados.

**Este es el reporte empresarial disruptivo más completo del mercado con 50 factores disruptivos de valor, que evalúa todas las áreas de apoyo donde esta consultoría limita su acción y donde se consignarán todos los aspectos que puedan interesar a posibles inversionistas o aliados.** Es el camino previo a la exponencialización de la empresa.

**Este reporte marca el fin del año 4 y la preparación para la disrupción exponencial de la empresa.** El check list de este reporte es el siguiente, aunque existen puntos que no apliquen o exclusivos de algunas empresas muy especializadas no contemplados en esta lista.







- 1) Tamaño del nicho a servir.
- 2) Estrategia de precios vs valor y costo.
- 3) Empaquetado y colocación.
- 4) ADN de la Marca.
- 5) Análisis comparativo de página web y redes sociales de contenido con competencia y clientes.
- 6) Estrategias de marketing y buenas prácticas del nicho.

## 50 ELEMENTOS DEL REPORTE EMPRESARIAL DISRUPTIVO

- 7) Políticas de retención de clientes, a través de la fidelización.
- 8) Elevator pitch & Elevator clip.
- 9) Soporte en el desarrollo del material promocional.
- 10) Presentación ejecutiva gráfica y práctica.
- 11) Indicadores clave de rendimiento (KPI) de valores , de front, middle, back, Tech office.
- 12) Estrategias para Bancos 6C.
- 13) Análisis del Plan de inversores Crownfounding disponible para su sector o industria.
- 14) Demostrar a través de indicadores la Rentabilidad y financiera como, por ejemplo: Margen de beneficio bruto, Margen de beneficio neto, Rentabilidad de los proyectos, Rotación de activos, ciclo de conversión de efectivo, Ratio de liquidez, Relación deuda-capital, Capacidad de pago de deudas, Aumento de líneas de crédito.



- 15) Demostrar a través de indicadores la Gestión de Costos y tiempos como, por ejemplo: Control de costos del proyecto, Varianza de costos, Eficiencia en la gestión de compras, Desviación en el cronograma del proyecto, Cumplimiento de plazos intermedios, Eficiencia en la gestión del tiempo.
- 16) Demostrar a través de indicadores la gestión de Mano de Obra como, por ejemplo: Productividad por trabajador, Índice de rotación de empleados y eficiencia laboral en el proyecto, Evaluación de desempeño de subcontratistas, Índice de satisfacción de subcontratistas, Eficiencia en la gestión de subcontratos.
- 17) Demostrar a través de indicadores la Calidad y servicio, por ejemplo: Índice de satisfacción del cliente, Cumplimiento de estándares de calidad, Retención de clientes, Índice de satisfacción de clientes, Cumplimiento de expectativas del cliente.



**18)** Demostrar a través de indicadores la Seguridad en el Trabajo, por ejemplo: Número de incidentes de seguridad, Índice de frecuencia de accidentes, Cumplimiento de normativas de seguridad, Identificación y evaluación de riesgos, Eficiencia en la gestión de riesgos, Índice de contingencia utilizado.

## 50 ELEMENTOS DEL REPORTE EMPRESARIAL DISRUPTIVO

**19)** Demostrar a través de indicadores la Sostenibilidad y el compromiso ambiental, por ejemplo: Cumplimiento de estándares ambientales, Eficiencia en el uso de recursos, Certificaciones de sostenibilidad obtenidas.

**20)** Demostrar a través de indicadores la Innovación Tecnológica, por ejemplo: Implementación de tecnologías avanzadas. Eficiencia en el uso de software de gestión y Integración de soluciones tecnológicas.

**21)** Demostrar a través de indicadores el Cumplimiento Normativo, por ejemplo: Cumplimiento de regulaciones locales y nacionales, Eficiencia en la gestión de permisos y licencias, Reducción de multas y sanciones.

**22)** Demostrar a través de indicadores el Cumplimiento Normativo, por ejemplo: Adopción de métodos constructivos innovadores, Incorporación de materiales sostenibles, Participación en proyectos pioneros.



**23)** Demostrar a través de indicadores el entrenamiento y el nivel de educación adquirido en la empresa y por la empresa, por ejemplo: Programas de capacitación implementados, Evaluación del desarrollo profesional, Retención de talento clave.

**24)** Demostrar a través de indicadores el Responsabilidad Social Corporativa, por ejemplo: Participación en proyectos comunitarios, Contribuciones a la comunidad local, Certificaciones de responsabilidad social obtenidas.

**25)** Plan de Canales de distribución en el nicho seleccionado.

**26)** Plan de Marketing indiferente o gratuito en el nicho.

**27)** Plan comercial interno de recompensas o externo de referidos.

**28)** Mercadeo de efecto voz a voz a través de contenido.



- 29) Plan de relaciones públicas y networking.
- 30) Desarrollo de recomendaciones para el comercio electrónico, ecommerce.
- 31) Plan estratégico de formación de alianzas
- 32) Análisis de productos complementarios
- 33) Marco legal del negocio.
- 34) Establecer récords de la relación de las empresas de doble orilla que sean tenidos en cuenta.

## 50 ELEMENTOS DEL REPORTE EMPRESARIAL DISRUPTIVO

- 35) Explicar su recurso humano y el uso eficiente del capital de trabajo para lograr el máximo efecto.
- 36) Capacidad financiera a través de seguros y Bonds (fianzas).
- 37) Lograr registrarse como vendedor en diferentes ambientes de Gobierno.
- 38) Lograr DUNS Number para efectos de contratación Federal.
- 39) Determinar los NAICS Codes y lograr su operatividad.
- 40) Determinar los PSC -Products Service Codes del negocio.
- 41) Tener un profile con el SBA. la agencia federal de las pequeñas empresas
- 42) Obtención de referencias validas en Territorio Estadounidense.
- 43) Tener el perfil de precalificación y su alcance.
- 44) Tener un registro limpio de impuestos como entidad y la conexión valiosa con el sistema bancario.



- 46) Diagnóstico ELITE de contratación como empresa disruptiva en MAGNA que es:

**Enfoque:** Mercados objetivo a través de un selectivo marketing proactivo.

**Liderazgo:** Aportar la parte liderazgo y diferenciación en el networkling como la gran fortaleza sobre los demás participantes (subcontratistas).

**Innovación:** Utilización de Tecnología haciendo de la virtualidad la primera opción de operación.

**Tamaño:** definiendo el tamaño ideal de operación previo a la exponencialización ya sea con pequeñas oportunidades para alcanzar solidez mayúscula con la unión de esas piezas o la creación de un proyecto Macro que genere un mega impacto a través de la participación con muchas alianzas logrando un mayor control y éxito con el capital de trabajo, con la dificultad de un mayor desgaste operativo.

**Equipo:** Manejo de la información de proyectos de manera digital y subcontratar con solidez para consolidar una buena forma de crear reputación y crecimiento.





**47)** Alcanzar una marca referente y reconocida que creen fortalecido y sustancial lobby y networking a través de asistir a sesiones y eventos específicos de contratación con el Gobierno que beneficien la iniciativa, así como prebid meetings, reuniones con contratistas principales, reuniones con agencias del Gobierno, local, reuniones con agencias Federales, reuniones con Prime Contractors, reuniones con expertos PTAC, eventos comunitarios, eventos gremiales, reuniones con los oficiales de compras de agencias del Gobierno, participación de ferias, reunión con subcontratistas potenciales etc.

**48)** Tener el Plan para la rápida aceptación como pequeños negocios, negocios en desventaja, negocios de minorías, etc.

**49)** Tener una estrategia independiente por agencia para lograr ser certificados como negocio en desventaja a nivel local en al menos una de las siguientes agencias:

- METRO
- OBO Houston (Oficina de Oportunidades para negocios de la ciudad de Houston)
- Harris County
- Puerto de Houston.

**50)** Utilizar herramientas virtuales de búsqueda privadas para la ubicación de trabajos Gubernamentales focalizados.

## 50 ELEMENTOS DEL REPORTE EMPRESARIAL DISRUPTIVO



## ACTIVIDADES PRINCIPALES

- Recopilación de datos clave sobre el rendimiento disruptivo.
- Desarrollo de informes detallados y visualmente impactantes.
- Sesiones de presentación y discusión con inversionistas y aliados.
- Evaluación de la percepción y expectativas de los stakeholders.
- Identificación de áreas de mejora y oportunidades adicionales.



# ESTRATEGIAS PRINCIPALES

- Implementación de herramientas tecnológicas para la recopilación de datos.
- Comunicación proactiva sobre hitos y logros disruptivos.
- Personalización de informes según las necesidades específicas de cada inversor o aliado.
- Colaboración cercana con el equipo de relaciones con inversionistas.
- Enfoque en destacar el valor agregado y la innovación generada.





# BENEFICIOS PRINCIPALES

**Inversionistas Informados:** Proporciona a los inversionistas una comprensión clara del impacto de la disrupción en las áreas de apoyo.

**Mayor Confianza y Compromiso:** La transparencia y los informes precisos generan confianza continua de los inversionistas y aliados.

**Facilitación de Decisiones Estratégicas:** Información clave para la toma de decisiones informada por parte de inversionistas y aliados.

**Fortalecimiento de Relaciones Estratégicas:** Fomenta relaciones sólidas y de largo plazo con inversionistas y aliados estratégicos.

**Visibilidad en el Éxito Disruptivo:** Destaca la transformación exitosa de áreas de apoyo, generando reconocimiento y prestigio.



# KPIS PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

INCUBADORA MIDAS

- **Índice de Satisfacción de Inversionistas:** Mide el nivel de satisfacción de los inversionistas con los informes proporcionados.
- **Rendimiento Financiero y Estratégico:** Evalúa el impacto disruptivo en términos financieros y estratégicos.
- **Feedback de Inversionistas y Aliados:** Recopila comentarios y sugerencias para mejoras continuas.
- **Tasa de Retención de Inversionistas:** Seguimiento de la retención de inversionistas clave después de los informes.
- **Nuevas Oportunidades de Colaboración:** Identifica nuevas oportunidades de colaboración con inversionistas y aliados.



MEDICIÓN DE RESULTADOS:

# FASE 12:

## ESCALAMIENTO LA FASE POST INCUBACIÓN

La Expansión es la última fase del crecimiento empresarial y la razón principal del emprendedor. Es el último kilómetro, la última milla, la cúspide.

**La post-incubación de empresas es fundamental para su éxito por varias razones clave:**

**Consolidación de Aprendizajes:** Durante la incubación, las empresas adquieren conocimientos y experiencia valiosos. La post-incubación permite consolidar estos aprendizajes, asegurando que las lecciones aprendidas se integren plenamente en la operación cotidiana.

**Adaptación a Desafíos del Mercado:** Los mercados son dinámicos y enfrentan cambios constantes. La post-incubación proporciona el espacio necesario para que las empresas se adapten y respondan a nuevos desafíos y oportunidades, ajustando sus estrategias según sea necesario.





# IMPORTANCIA DE LA POST-INCUBACIÓN

**Crecimiento y Escalamiento:** Después de la incubación inicial, muchas empresas están listas para crecer y escalar. La post-incubación ofrece el entorno adecuado para este crecimiento, brindando apoyo continuo en términos de recursos financieros, redes y orientación estratégica.

**Networking y Relaciones Comerciales:** Mantener y expandir redes profesionales y relaciones comerciales es esencial para el éxito a largo plazo. La post-incubación facilita la continuación de estas conexiones, permitiendo a las empresas acceder a oportunidades de colaboración, asociaciones y clientes potenciales.

**Acceso a Financiamiento Continuo:** Las empresas exitosas a menudo requieren inversión continua para mantener y expandir sus operaciones. La post-incubación proporciona vínculos con inversores y fuentes de financiamiento, garantizando el respaldo financiero necesario para el desarrollo continuo.



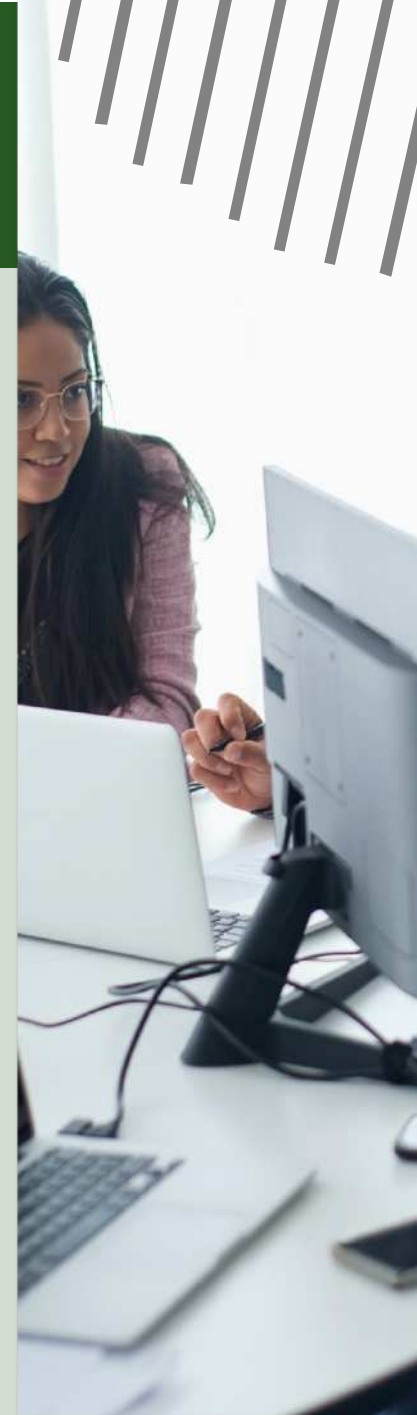
# IMPORTANCIA DE LA POST-INCUBACIÓN

**Mentoría y Asesoramiento Continuo:** La mentoría y el asesoramiento son fundamentales en todas las etapas de una empresa. La post-incubación permite mantener conexiones con mentores y asesores, quienes pueden seguir brindando orientación estratégica y apoyo en la toma de decisiones.

**Desarrollo de Liderazgo:** El crecimiento de una empresa a menudo coincide con el desarrollo de habilidades de liderazgo más avanzadas. La post-incubación proporciona oportunidades para el desarrollo continuo del liderazgo y la gestión, preparando a los líderes para los desafíos a medida que la empresa evoluciona.

**Evaluación de Resultados a Largo Plazo:** La post-incubación permite una evaluación a largo plazo de los resultados obtenidos. Esto no solo ayuda a las empresas a comprender su impacto en el mercado, sino que también facilita la identificación de áreas de mejora continua.

**Sostenibilidad y Resiliencia:** La post-incubación impulsa la sostenibilidad y la resiliencia empresarial. Las empresas que han pasado por una fase inicial de incubación exitosa están mejor equipadas para enfrentar desafíos y mantener su éxito a largo plazo.



# IMPORTANCIA DE LA POST-INCUBACIÓN

En resumen, la post-incubación es esencial porque proporciona las condiciones ideales para que las empresas integren aprendizajes, crezcan, se adapten y mantengan el impulso hacia el éxito sostenible en un entorno empresarial en constante cambio.

Generalmente, se entiende escalabilidad como la capacidad de un sistema o proceso de realizar más trabajo sin verse afectado en su buen funcionamiento. **En un negocio, escalabilidad se refiere a la forma de crecimiento: a la capacidad de crecer sin que ello afecte su funcionamiento.**

Para esto la metodología de **ACELERACIÓN** de MIDAS pone al servicio de la organización la más grande y organizada plataforma de contenido para el crecimiento de conocimiento de toda la organización a través del Octágono del emprendedor y sus ocho niveles cognoscitivos que fue la metodología utilizada ya por 20 años y propiedad intelectual de MAGNA GROUP LLC.





# BENEFICIOS PRINCIPALES

La Fase 12, centrada en el Escalamiento, marca la culminación del viaje de las empresas incubadas en la Incubadora MIDAS. Su importancia radica en llevar las visiones transformadoras a una escala más amplia y sostenible, garantizando que las disrupciones logradas en las fases anteriores se traduzcan en un impacto significativo en el mercado.

La expansión empresarial es crucial para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. Al ampliar la presencia en nuevos mercados o fortalecer las operaciones existentes, las empresas pueden aprovechar diversas oportunidades. **Algunas razones destacadas para la expansión son:**

- 1. Crecimiento de Ingresos:** La expansión abre nuevas fuentes de ingresos y aumenta la base de clientes, contribuyendo al crecimiento financiero.
- 2. Diversificación:** Permite diversificar el riesgo al ingresar a diferentes mercados o sectores, reduciendo la dependencia de un solo mercado.
- 3. Aprovechamiento de Sinergias:** La expansión puede facilitar sinergias operativas, mejorando la eficiencia y reduciendo costos.
- 4. Acceso a Recursos Estratégicos:** Permite acceder a recursos clave como talento, tecnología, y materias primas en diferentes regiones.
- 5. Competitividad:** Fortalece la posición competitiva al ganar cuota de mercado y superar a los competidores.





## OBJETIVOS PRINCIPALES

- **Penetración de Mercado:** Incrementar la participación en los mercados existentes.
- **Diversificación Geográfica:** Ingresar en nuevos mercados geográficos.
- **Desarrollo de Productos/Servicios:** Expandir la oferta de productos o servicios.
- **Alianzas Estratégicas:** Formar alianzas para complementar fortalezas y compensar debilidades.
- **Mejora de Eficiencia Operativa:** Optimizar procesos para mejorar la eficiencia.





## ACTIVIDADES PRINCIPALES

- Desarrollo de estrategias de entrada en nuevos mercados.
- Implementación de tácticas de marketing y publicidad a gran escala.
- Evaluación y expansión de la cadena de suministro.
- Negociación y establecimiento de alianzas estratégicas.
- Reforzamiento de la infraestructura tecnológica para soportar el crecimiento.







### **Penetración de Mercado:**

1. Estrategias de precios altamente competitivos.
2. Programas agresivos de fidelización de clientes.
3. Campañas de marketing dirigidas a nuevos nichos específicos.
4. Desarrollo de canales de distribución adicionales.
5. Expansión de la presencia en medios de comunicación masivos.
6. Participación en ferias y eventos del sector.

### **Diversificación Geográfica:**

1. Establecimiento de sucursales o filiales.
2. Alianzas con empresas locales en el nuevo mercado.
3. Adaptación de productos o servicios según las necesidades locales.
4. Estudio de la cultura y regulaciones del nuevo territorio.
5. Desarrollo de estrategias de marketing específicas cada región.
6. Capacitación del personal en aspectos culturales y locales.

### **Desarrollo de Productos/Servicios:**

1. Investigación de las nuevas necesidades y deseos de clientes existentes.
2. Encuestas y retroalimentación de clientes existentes.
3. Colaboración con equipos de I+D.
4. Implementación de procesos de innovación internos.
5. Lanzamiento de versiones mejoradas de productos existentes.
6. Desarrollo de líneas de productos complementarios.
7. Pruebas piloto y prototipos.
8. Estrategias de marketing específicas para el nuevo producto o servicio.



### **Alianzas Estratégicas:**

1. Identificación de socios potenciales.
2. Desarrollo de acuerdos de colaboración mutua.
3. Creación de contratos y acuerdos detallados.
4. Implementación de canales conjuntos de comunicación efectivos.
5. Desarrollo conjunto de productos o servicios.
6. Creación de programas de incentivos para ambas partes.

### **Mejora de Eficiencia Operativa:**

1. Implementación de tecnologías avanzadas.
2. Automatización de procesos internos.
3. Reingeniería de procesos para eliminar redundancias.
4. Establecimiento de indicadores clave de rendimiento (KPIs).
5. Implementación de sistemas de gestión empresarial (ERP).

# **LAS 30 ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN:**



## BENEFICIOS PRINCIPALES

- 1. Expansión Sostenible:** Permite una expansión en nuevos mercados de manera sostenible y rentable.
- 2. Crecimiento de Participación de Mercado:** Contribuye al aumento continuo de la cuota de mercado.
- 3. Eficiencia Operativa Mejorada:** Optimización de procesos para manejar un crecimiento significativo.
- 4. Fortalecimiento de Alianzas:** Establecimiento de alianzas estratégicas para fortalecer la posición en el mercado.
- 5. Consolidación de Marca:** Reforzamiento de la marca en el segmento objetivo.



# KPIS PARA LA MEDICIÓN DE RESULTADOS PREVIOS A LAS SIGUIENTES FASES

1. **Tasa de Crecimiento de Ingresos:** Mide el crecimiento de los ingresos durante el período de escalamiento.
2. **Penetración de Mercado:** Evalúa la penetración en nuevos mercados objetivo.
3. **Eficiencia Operativa:** Indica la eficiencia operativa en términos de costos y recursos.
4. **Índice de Alianzas Estratégicas:** Mide el éxito en la negociación y establecimiento de alianzas.
5. **Índice de Fortaleza de Marca:** Evalúa el impacto de la marca en el segmento objetivo y la percepción del mercado.

La Fase 12 de Escalamiento en la Incubadora MIDAS marca la transición de las empresas incubadas hacia el éxito sostenible en el mercado, consolidando su posición como líderes disruptivos en sus respectivas industrias.



MEDICIÓN DE RESULTADOS:



# CONTÁCTANOS INCUBADORA MIDAS

MAGNA GREEN GROUP

+1 (346) 290 - 2117 USA

+52 33 2581 9800 MEX



**Magna** *Green*  
GROUP

Disruptive projects for the *Humanity*



**MIDAS**  
INCUBATOR

Magna Incubation Disruptive Accelerator Systems  
The Midas Touch for your Business

---

[WWW.MAGNAGREENGROUP.COM](http://WWW.MAGNAGREENGROUP.COM)