

Términos y condiciones

Central StartUp - Descubriendo Oportunidades Intersemestral 2019

1. Presentación

Central StartUp – Descubriendo Oportunidades es el programa de acompañamiento a emprendedores de la UC que busca potenciar el Descubrimiento de Negocios a partir de mentorías y entrenamiento metodológico, con el ánimo de que los equipos desarrollen un proceso de validación de sus ideas y que se viabilice la transformación de estas en productos o servicios diferenciadores y sostenibles.

2. Antecedentes

Con el fin de fortalecer los procesos de acompañamiento a emprendedores digitales, durante el 2018, el Centro de Investigación para la Innovación - CIFI postuló y logró que la Universidad Central fuera seleccionada en conjunto con otras 79 entidades nacionales, a las cuales Apps.co del MinTIC transfirió el marco metodológico de la fase de Descubrimiento de Negocios Digitales, el cual ha probado y mejorado por más de 5 años. Esto permitió recibir el conocimiento del proceso de acompañamiento a emprendimientos digitales y contar con la experiencia de Apps.co MinTIC y de la Fundación Tecnalia Colombia, para implementarlo a través de una “iteración piloto” con emprendedores reales, y validar sus ideas de negocio y convertirlas en negocios sostenibles.

El equipo de tres profesores de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Básicas de la UC, que lideraron este proceso, implementaron la “iteración piloto” de la Fase de Descubrimiento de Negocios, que tiene una duración de 8 semanas de acompañamiento; tiempo en el cual los equipos de emprendedores deben cumplir seis (6) hitos que determinan su avance en el descubrimiento de oportunidades y permiten desarrollarse como modelos de negocios soportados en productos digitales, que responden a problemas y necesidades del mercado.

El proceso inició con 25 equipos inscritos, que escogieron a la Universidad Central como su entidad acompañante. De estos, se seleccionaron 11 para acompañamiento, pero solo 9 lograron cumplir todos los hitos. Como resultado de ejecutar la “iteración piloto” exitosamente, la UC fue certificada con el Sello Apps.co, lo que la acredita como una entidad experta en desarrollo de emprendimientos digitales. De igual manera, los profesores que lideraron este proceso fueron certificados como mentores con Sello Apps.co.

El proceso de acompañamiento a emprendedores Central StartUp – Descubriendo Oportunidades, será liderado por los mismos tres profesores, y sigue muchos de los lineamientos, guías y procesos utilizados en la ejecución de la “iteración piloto” de la fase de Descubrimiento de Negocios de Apps.co durante el 2018.

3. Objetivos

3.1. General

Fomentar la gestación de negocios a través de servicios de mentorías y acompañamiento metodológico, por medio del cual, los equipos emprendedores puedan desarrollar un proceso de validación de sus ideas de negocio en el mercado, de manera que se viabilice el desarrollo o transformación de su idea inicial en productos o servicios diferenciadores y sostenibles.

3.2. Específicos

- 3.2.1. Seleccionar 9 equipos emprendedores de la UC para conformar una base inicial de proyectos elegibles.
- 3.2.2. Desarrollar competencias orientadas a la validación temprana y ágil de ideas de negocio.
- 3.2.3. Acompañar los equipos emprendedores seleccionados a través de un proceso de mentoría, utilizando metodologías orientadas a la validación y descubrimiento de oportunidades, al descubrimiento de clientes, a la creación de prototipos, a la implementación de pruebas de validación y a la negociación con los primeros clientes.

4. Público objetivo

El programa de acompañamiento está dirigido a equipos emprendedores conformados entre 2 y 4 personas, en el cual, al menos uno de los miembros debe tener alguno de los siguientes vínculos con la UC:

- Estudiante actual de pregrado o posgrado
- Egresado de pregrado o posgrado
- Docente de planta o cátedra
- Administrativo de la UC

4.1. Propuesta de valor para el equipo emprendedor

4.1.1. Objetivo del acompañamiento

El acompañamiento busca que los equipos emprendedores, a partir de procesos metodológicos como pensamiento de diseño, descubrimiento de clientes, prototipado rápido y métodos de desarrollo ágil, puedan validar de manera temprana y rápida sus ideas e iterar rápidamente para ajustar su propuesta de valor de acuerdo a las necesidades del mercado.

A partir de los aprendizajes y del conocimiento de los clientes, se realizan continuamente validaciones y cambios en la propuesta de valor en pro de generar soluciones sostenibles y diferenciadoras.

4.1.2. Servicios de acompañamiento

- a. Diagnóstico inicial frente al equipo de trabajo y a la idea de negocio.
- b. Entrenamiento en los conceptos y herramientas metodológicas asociadas a cada uno de los temas y los hitos que deberán cumplir los equipos.



- c. Sesiones de mentoría semanal con cada equipo para:
 1. Orientar el trabajo del equipo
 2. Revisar y retroalimentar sobre los avances
 3. Aclarar dudas que tengan los equipos
 4. Identificar barreras del equipo y definir acciones para superarlas
 5. Identificar fortalezas y falencias del equipo para potenciarlas o corregirlas según el caso

4.2. Requisitos mínimos

- 4.2.1. Contar con un equipo emprendedor conformado por mínimo 2 y máximo 4 personas. Al menos uno de los integrantes debe tener vínculo con la UC (ver numeral 4).
- 4.2.2. Tener una idea para la creación y desarrollo de un negocio a partir de un problema o necesidad en el mercado.
- 4.2.3. Tener los roles definidos de cada integrante del equipo.

Para el proceso de evaluación de los equipos, se tendrá en cuenta si están claramente definidos los roles entre los diferentes miembros. Los roles sugeridos que pueden estar en el equipo son:

- Técnico: Tiene conocimiento avanzado y preferiblemente experiencia asociada al entorno donde se plantea la problemática. En el caso de los emprendimientos digitales, es el que tiene las habilidades de desarrollo de *software*.
- Temático: Tiene experiencia en el sector económico o en la temática base del negocio, bien sea porque trabaja en el tema o porque sufre el problema.
- Gestor comercial: Tiene habilidades o experiencia en gestionar clientes.
- Artista/creativo: Tiene capacidades de crear contenido gráfico para promocionar o vender.

Cualquier integrante podrá actuar como líder del equipo. Quien realice la inscripción se tomará como líder y será la persona de contacto para las comunicaciones durante el proceso.

4.2.4. Disponibilidad de tiempo del equipo emprendedor

La agenda de Central StartUp - Descubriendo Oportunidades inicia el 17 de junio y termina el 25 de julio de 2019, con dos sesiones teórico-prácticas por semana en horario de 6:30 a 8:30 p. m. (para un total de 24 horas), en la Sede Norte de la Universidad Central (calle 75 n.º 16-03). Al menos uno de los emprendedores del equipo debe participar en todas las sesiones.

En las sesiones de seguimiento debe estar presente todo el equipo y se harán de manera grupal.

Adicional al tiempo para las sesiones presenciales, cada equipo deberá destinar como mínimo dos (2) horas diarias para el desarrollo de actividades como trabajo de campo con potenciales clientes, desarrollo de un producto mínimo viable, actividades de mercadeo para la consecución de primeros clientes o usuarios, entre otras.



5. Causales de rechazo

La postulación será rechazada por alguna de las siguientes causales:

1. Equipos que no cumplan con alguno de los requisitos mínimos descritos en el numeral 4.2.
2. Equipos que suministren información falsa.

6. Postulación

Los equipos interesados en aplicar a esta convocatoria, deberán diligenciar en su totalidad el formulario de inscripción.

Nota: Se tendrán en cuenta únicamente las postulaciones de los equipos que diligencien en su totalidad el formulario.

7. Proceso de evaluación

Los equipos que hayan diligenciado completamente el formulario de postulación, serán llamados a una entrevista en la que se evaluarán los siguientes aspectos:

- Equipo emprendedor: capacidad emprendedora, capacidad de trabajo y capacidad técnica.
- Idea de negocio: cuestionamiento y observación con el entorno, relacionamiento con el entorno del negocio, factor diferenciador y experimentación.

Notas:

- El puntaje para cada criterio será el promedio de los puntajes dados por cada uno de los evaluadores.
- El puntaje final, para cada equipo en cada etapa, será el resultado de la suma de los puntajes de cada criterio.

8. Criterios de evaluación

8.1. Criterios para entrevista a equipos emprendedores

n.º	Criterio	Descripción	Puntaje máximo a alcanzar
1	Capacidad emprendedora	Cuenta con experiencias previas en el desarrollo de proyectos de emprendimiento o innovación	100
		Cuenta con experiencia para la identificación y solución de problemas	200
		Cuenta con capacidades y talentos idóneos para desarrollar emprendimiento	100

2	Capacidad de trabajo	Cuenta con habilidades para distribuir adecuadamente el tiempo	100
		Cuenta con la disponibilidad de tiempo para desarrollar el emprendimiento	200
3.	Capacidad técnica	Cuenta con experiencia desarrollando productos digitales	200
		Cuenta con competencias técnicas para el desarrollo de productos digitales	100
Puntaje máximo total			1000

8.2. Criterios de desempate entrevista equipos emprendedores

En caso de empate en el puntaje entre una o más postulaciones, se asignará la posición inicial de desempate a aquel equipo que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de *Capacidad emprendedora*. De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos en el presente numeral, es decir, *Capacidad de trabajo* y *Capacidad técnica*, respectivamente.

8.3. Criterios para panel de evaluación

n.º	Criterio	Descripción	Puntaje máximo a alcanzar
1	Cuestionamiento y observación del entorno	Visión del equipo emprendedor sobre el problema (capacidad de cuestionarse) y sus usuarios o clientes potenciales (capacidad de observación)	250
2	Relacionamiento con el entorno del negocio	Capacidad del equipo emprendedor de vincular opiniones de terceros a favor del emprendimiento. Creación de redes: contactos en función de otros proyectos o del proyecto sobre el cual trabajan	250
3	Factor diferenciador de la propuesta	Capacidad del equipo emprendedor de identificar soluciones actuales de sus potenciales usuarios y clientes al problema a resolver, y a partir de allí plantear diferenciales	250
4	Experimentación	Experimentación con proyectos previos o con el proyecto que quieren trabajar	250
Puntaje máximo total			1000

8.4. Criterios de desempate panel

En caso de empate en el puntaje entre una o más postulaciones, se asignará la primera posición de desempate a aquel equipo que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de *Cuestionamiento y observación del entorno*. De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos en el presente numeral, es decir, *Relacionamiento con el entorno del negocio*, *Factor diferenciador* y *Experimentación*, respectivamente. Si, luego de realizar el ejercicio descrito anteriormente, continúan los equipos empatados, se asignará la primera posición de desempate a aquel equipo que haya enviado la postulación primero, teniendo en cuenta la fecha y hora de finalización del diligenciamiento del formulario de aplicación.

9. Cronograma

Actividad	Fecha
Apertura convocatoria	miércoles 24 de abril
Cierre convocatoria	viernes 24 de mayo
Citación a entrevistas de equipos	27-31 mayo
Entrevistas de equipos	4-11 junio
Publicación de resultados	miércoles 12 de junio
<i>Kick off</i>	viernes 14 de junio
Inicio Central StartUp	lunes 17 de junio
Cierre Central StartUp	jueves 25 de julio
<i>Demoday</i>	viernes 9 agosto

10. Agenda

Semana	Sesión 1	Sesión 2
1	Lunes 17 de junio Definición del problema	Jueves 20 de junio Arquetipo del cliente
2	Martes 25 de junio Propuesta de valor	Jueves 27 de junio Seguimiento n.º 1
3	Martes 02 de julio Producto mínimo viable	Jueves 04 de julio Producto mínimo viable
4	Lunes 08 de julio <i>Pitch</i> ventas	Jueves 11 de julio Seguimiento n.º 2
5	Lunes 15 de julio <i>Marketing inbound</i>	Jueves 18 de julio Experimentos



6	Lunes 22 de julio Taller <i>Pitch</i>	Jueves 25 de julio Seguimiento final
---	--	---

Más información:

Centro de Investigación para la Innovación de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Básicas, CIFI

Correo electrónico: centralstartup@ucentral.edu.co

Teléfono: 323 9868, exts. 3601 y 3602