



Universidad del
Rosario

Vicerrectoría

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



**ITINERARIO
EMPREENDEDOR
COHORTES 2020**

ÍNDICE

Lo que vas a encontrar aquí



¿Qué es y qué hacemos en el Start Factory?



Servicios para ti, revisa el programa completo



Obtén tu diagnóstico y evaluación



Aplica y vive cada una de nuestras etapas



Fechas que debes tener en cuenta



Lo que verás en nuestros procesos



Entérate de nuestro impacto



Conoce los logros de nuestros emprendedores



Glosario



Contacto

¿ QUÉ ES Y QUÉ HACEMOS ?



S.Factory

El Start Factory

Es el catalizador del potencial emprendedor que materializa las propuestas de valor para convertirlas en realidad generando valor a la sociedad.

El Start Factory trabaja en 4 ejes con la mejor calidad:

- 1) CONSULTORÍA
- 2) ITINERARIO EMPRENDEDOR
- 3) ALIANZAS & CONVENIOS
- 4) RED DE EMPRESARIOS

Estos ejes son diseñados y ejecutados centrado en lo humano y en el desarrollo de competencias emprendedoras.



SERVICIOS PARA TI

Son tres procesos: Pre-incubación, incubación y aceleración en los que se fortalece y se llevan a la realidad las ideas, se consolidan los proyectos y el crecimiento empresarial de las organizaciones.

01

Se trabajan los procesos creativos de la idea hasta la formulación del modelo de negocio 3D. Este proceso exige validación funcional y comercial obligatoria, respondiendo a problemas reales a través de un prototipo[producto / servicio].

PRE-INCUBACIÓN

Se consolidan los proyectos como empresas creando procesos claros de operación, finanzas, legal, ventas y mercados partiendo de la planeación estratégica del modelo ampliado 3D. Debe haber crecimiento sostenido y mejores prácticas de autogestión emprendedora.

02

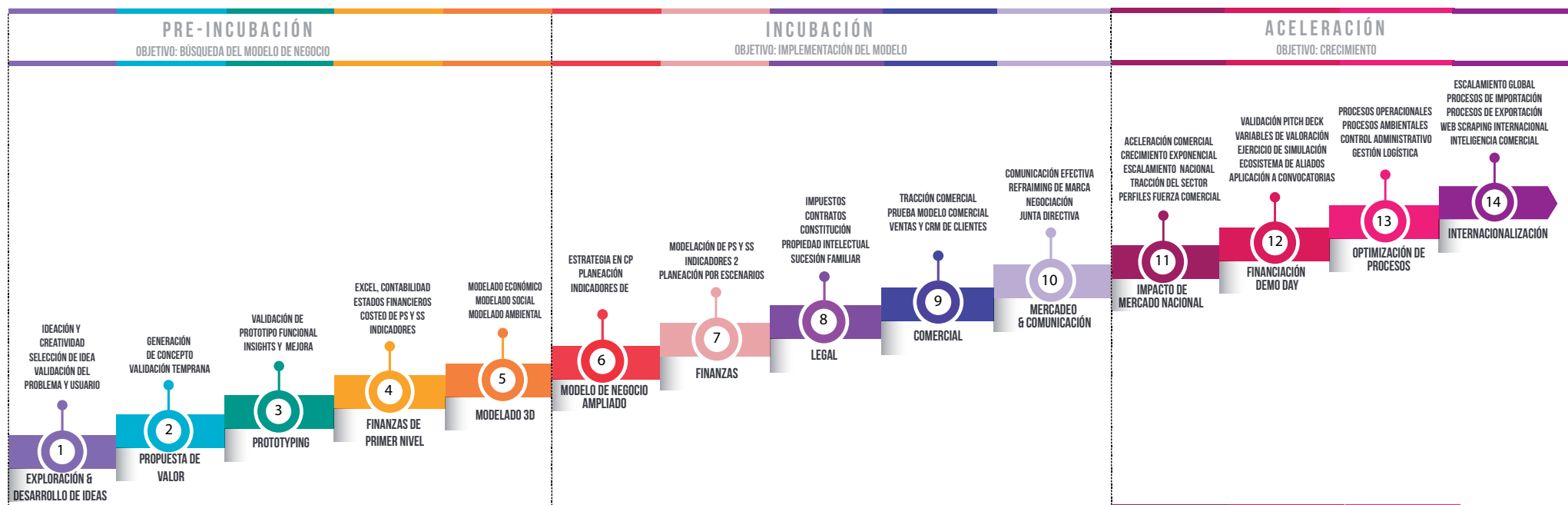
INCUBACIÓN

Finalmente, en la aceleración el empresario trabaja penetración y expansión de mercados, financiación con inversionistas* con demo day, integración a procesos de internacionalización y posicionamiento con vitrinas comerciales que impulsan sus ventas.

03

ACELERACIÓN

PROGRAMA COMPLETO ITINERARIO EMPRENDEDOR



OBTÉN TU DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN

35%

Equipo emprendedor



35%

Emprendimiento e
integralidad del modelo
3D



30%

Factor y tipo de innovación

EQUIPO EMPRENDEDOR

- N° de integrantes / roles
- Interdisciplinariedad
- Experiencia
- Conocimiento
- Disponibilidad de tiempo
- Comunicación efectiva

EMPRENDIMIENTO E INTEGRALIDAD DEL MODELO 3D

- Modelo de negocio económico
- Modelo de negocio ambiental
- Modelo de negocio social
- Validación funcional
- Validación comercial

FACTOR Y TIPO DE INNOVACIÓN

- Problema que resuelve
- Nivel de absorción tecnológica
- Impactos y beneficios sociales
- Impactos y beneficios ambientales
- Stakeholders impactados
- Nivel de desarrollo
- Políticas de desarrollo regional de respaldo

APLICA

Sesión
informativa
paso I

Adjunto carta de
motivación
inscripción a
formulario
paso II

“Fracasos”, resiliencia,
autogestión, impacto país, recursos
necesarios, objetivos alineados a
sueños

Coaching grupal
emprendimiento

ó

Asesoría personalizada
coaching emprendimiento

paso III

Siguiente one
day challenge

Fortalecer y ambicionar el
alcance de la idea



no

One day Challenge

filtro

paso IV

sí

01 PRE-INCUBACIÓN

02 INCUBACIÓN

03 ACELERACIÓN



Carta de aceptación y firma de
compromiso y acuerdos

PROCESOS
PRE-INCUBACIÓN

01

sí Panel

no 2 SEM

Se presenta al
siguiente

bootcamp II
DISEÑO DE
PROPUESTA DE
VALOR

Desbloqueo
de asesorías

2 SEM

Panel

sí

bootcamp III
PROTOTIPADO
BETA

Desbloqueo
de asesorías

3 SEM

Panel

sí

bootcamp IV
FINANZAS DE
PRIMER NIVEL

Desbloqueo
de asesorías

2 SEM

Panel

sí

bootcamp V
MODELO DE
NEGOCIO 3D

Desbloqueo
de asesorías

2 SEM

Panel

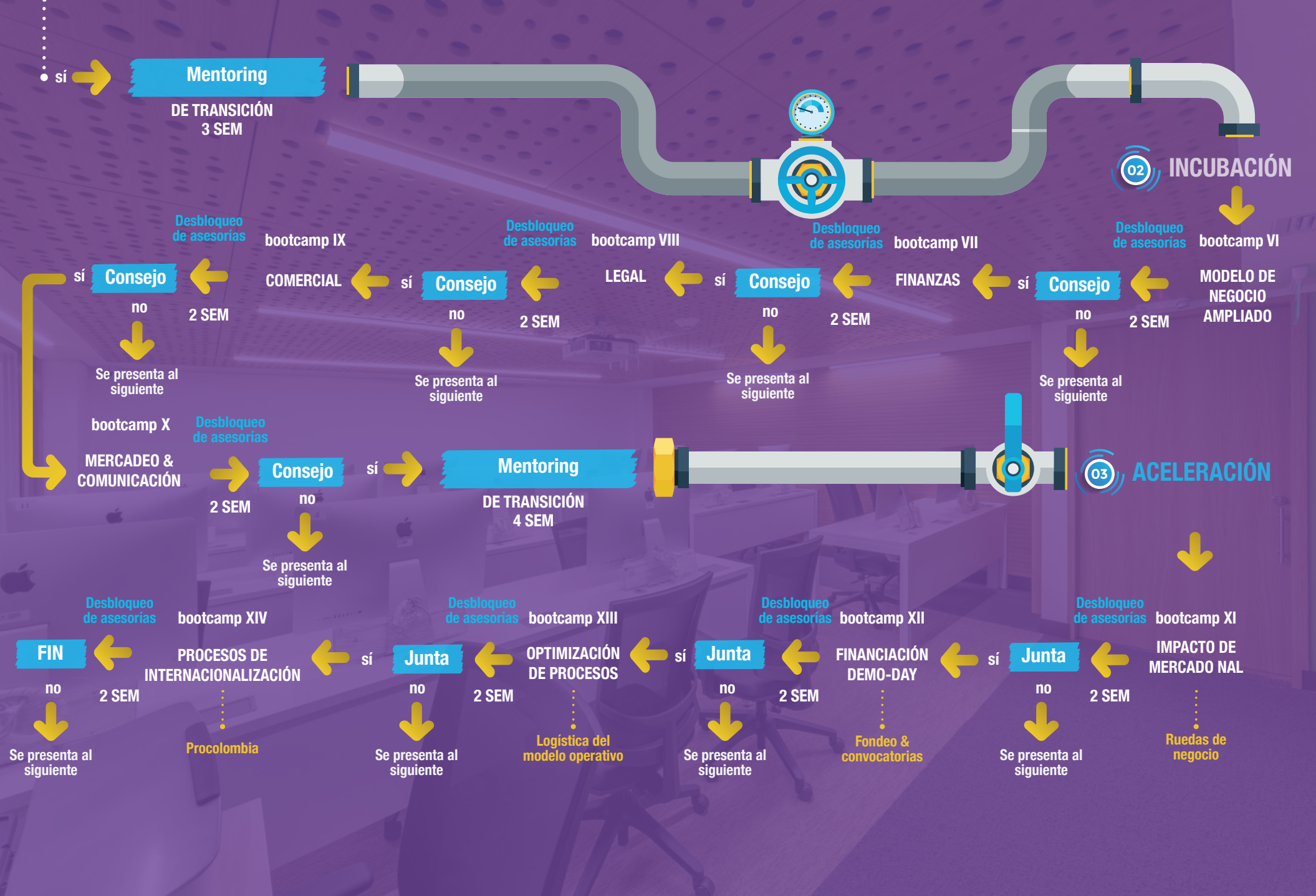
no

Se presenta al
siguiente

Se presenta al
siguiente

Se presenta al
siguiente

Se presenta al
siguiente



LAS FECHAS QUE DEBES TENER EN CUENTA

SEM I - II 2020

ACTIVIDAD	COHORTE I	COHORTE II	COHORTE III	COHORTE IV
INSCRIPCIONES ABIERTAS	10 - 28 FEB	17 ABR - 07 MAY	31 JUL - 20 AGO	25 SEPT- 15 OCT
COACHING SESSION	29 FEB	09 MAY	22 AGO	17 OCT
ONE DAY CHALLENGE PRE-INC	07 MAR	16 MAY	29 AGO	24 OCT
ONE DAY CHALLENGE INC-ACE	07 MAR	16 MAY	29 AGO	24 OCT
BOOTCAMP I	14 MAR	23 MAY	05 SEP	31 OCT

NOTA: CADA COHORTE ES EL INICIO DE UN PROCESO NUEVO.
FECHAS SUJETAS A CAMBIOS.



PRE-INCUBACIÓN

BOOTCAMP I - DESARROLLO Y EXPLORACIÓN DE IDEAS

1. Temáticas exploradas
2. Descripción de la situación a abordar
3. Justificación del entorno explorado
5. Mapeo de actores
6. Hipótesis generales del Proyecto
7. Validación de problema
8. Validación del mercado

BOOTCAMP II- PROPUESTA DE VALOR

1. Definición de segmentos
2. Tamaño de Mercado
3. Hipótesis iniciales de la solución
4. Diseño de la propuesta de valor
5. Visualización de la propuesta – Prototipo Alpha
6. Definición de la ventaja competitiva

BOOTCAMP III- PROTOTIPADO

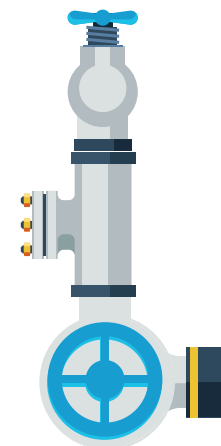
1. Validación del prototipo alpha
2. Capitalización y reformulación del concepto
3. Diseño del prototipo Beta
4. Validación del prototipo Beta
5. Definición portafolio de productos y Servicios
6. Costeo y pricing
7. Requerimientos de MVP
8. Levantamiento de MVP

BOOTCAMP IV- FINANZAS DE PRIMER NIVEL

1. Excel básico
2. Contabilidad
3. Estados financieros
4. Costeo de productos para serie mínima
5. Costeo de servicios para serie mínima
6. Indicadores financieros I
7. Primeras fuentes de capital

BOOTCAMP V- MODELO DE NEGOCIO 3D

1. Diseño del modelo económico
2. Diseño del modelo social
3. Diseño del modelo ambiental
4. Cruce de modelo total
5. Validación estrategia de ventas
6. Montaje de modelo operativo
7. Costeo del modelo 3D
8. Presupuesto del modelo 3D a 6 meses
9. Presupuesto para lanzamiento al mercado
10. Validación del modelo



**LO QUE VERÁS
EN NUESTROS
PROCESOS**



INCUBACIÓN

BOOTCAMP VI - MODELO DE NEGOCIO AMPLIADO

1. Plan estratégico
2. Plan de trabajo
3. Cronograma
4. Línea base de indicadores
5. Aliados clave de ejecución
6. Pitch de modelo 3D

BOOTCAMP VII - FINANZAS

1. Modelación de Productos
2. Modelación de servicios
3. Indicadores financieros II
4. Planeación financiera por escenarios
4. Tipos de inversión y pitch
- Variables de valoración

BOOTCAMP VIII - LEGAL

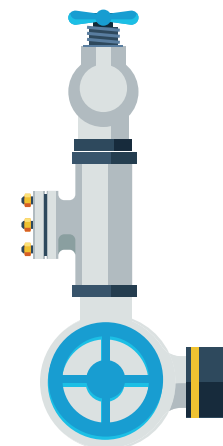
1. Manejo societario
2. Compliance
3. Contratos
4. Propiedad Industrial
5. Habeas Data
6. Procesos contables y obligaciones
7. Planeación tributaria
8. Sucesión familiar
9. Consumidor

BOOTCAMP IX- COMERCIAL

1. Construcción y consolidación de mercado
2. Implementación del modelo
3. Tracción comercial
4. Gestión comercial y funnel
5. Ventas en frío y crm de clientes
6. Seguimiento de indicadores

BOOTCAMP X- MERCADEO Y COMUNICACIÓN

1. Sis. de información transparente en la empresa
2. Comunicación efectiva
3. Construcción de marca
4. Reframing y percepción de marca
5. Negociación
6. Conformación de juntas



**LO QUE VERÁS
EN NUESTROS
PROCESOS**



ACELERACIÓN

BOOTCAMP XI - IMPACTO DE MERCADO NACIONAL

1. Aceleración comercial
2. Crecimiento comercial exponencial
3. Estrategia comercial
4. Plan de escalamiento local y nacional
5. Construcción modelo de tracción del sector
6. Métricas
7. Recursos Humanos comerciales
8. Perfiles fuerza comercial

BOOTCAMP XII- FINANCIACIÓN DEMO DAY

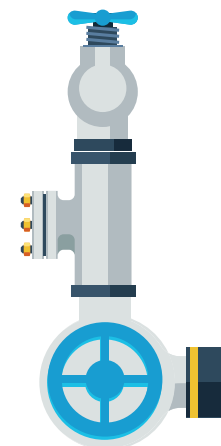
1. Validación de pitch deck
2. Revisión de valoración
3. Ejercicio de valoración - Demo day
4. Ecosistema de aliados sectorizado
5. Búsqueda de convocatorias
6. Aplicación a convocatorias

BOOTCAMP XIII- OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

1. Procesos operacionales
2. Procesos ambientales
3. Herramientas de control administrativo
4. Gestión logística
5. Gestión del talento humano

BOOTCAMP XIV- INTERNACIONALIZACIÓN Y EXPANSIÓN

1. Modelo de negocio internacional
2. Escalamiento global
3. Procesos de importación
4. Procesos de exportación
5. Búsqueda de aliados clave
6. Web scraping internacional
7. Modelo de inteligencia comercial



**LO QUE VERÁS
EN NUESTROS
PROCESOS**



COACHING

DURACIÓN - 1 MES
SESIONES DE 2 HORAS

SEMANA I

Autoconciencia y resiliencia en los negocios
Hábitos y disciplina
Propósito en el emprendimiento

SEMANA II

Espacio personal vs. Espacio laboral
Metas emprendedoras en paso a paso
Finanzas personales

SEMANA III

Manejo del tiempo
Autogestión
Priorización de tareas

SEMANA IV

Ventas en frío
Negociación
Lenguaje corporal y no



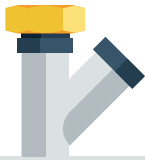
**LO QUE VERÁS
EN NUESTROS
PROCESOS**

DATOS RELEVANTES



1296

PROYECTOS DE
EMPRENDIMIENTO
ACOMPÑADOS



2881

PERSONAS FORMADAS
EN EMPRENDIMIENTO



238

EMPRESAS
CREADAS



33000

PARTICIPANTES EN
ACTIVIDADES UR EMPRENDE



JUAN DAVID VARGAS

Kingcase

\$ 10.000.000 COP MENSUALES

Accesorios de productos tecnológicos



NATALIA QUENGUAN & JUAN DAVID MARTINEZ

Seahorse

\$ 10.000.000 COP MENSUALES

Ropa de diseño colombiano

TESTIMONIOS UR



SEBASTIÁN PRADA Y JULIÁN MONASTOQUE

Just Marketing and Brand

\$ 9.000.000 COP MENSUALES

Estrategias de mercadeo personalizadas



MARIA SIGHINOLFI Y ALEZANDER JIMENEZ

Criollo Makers

\$ 15.000.000 COP MENSUALES

Aceleradora de personas



DORIS DOCTOR & GUSTAVO DOCTOR

Representaciones Supergar

\$ 4.000.000 COP MENSUALES

Productos de aseo ecoamigables

GLOSARIO



Registro en formulario de Coaching session y One Day Challenge: Formulario de campos básicos para registro y asistencia a la sesión de coaching para emprendimiento y one Day Challenge. En este formulario se adjunta la carta de motivación justificando por qué quiere hacer parte del proceso.

Coaching Session: Es una jornada de medio día en el que se trabaja por niveles de procesos (pre incubación, incubación y aceleración) el reconocimiento de lo que implica un proceso emprendedor: Lidar con las negativas, afrontar los “fracasos”, resiliencia y objetivos alineados al proyecto de vida.

Por otra parte se trabaja una proyección temprana en la identificación de todos los recursos tangibles e intangibles para llevar a cabo la idea, proyecto o innovación empresarial.

Además, esta es una sesión donde se identifica el potencial impacto país y se identifican las oportunidades en el ecosistema para crecer.

One Day Challenge: Es la segunda parte del proceso de selección, este día recibimos a los inscritos por categorías [Pre incubación e incubación y aceleración] y realizamos un formato de citas para que cada emprendedor pueda presentarse.

En este proceso de selección cada equipo emprendedor tiene siete minutos para conversar con los tres grupos de mentores, momento en el cual cada uno de los equipos emitirá un análisis corto en el estado de maduración y desarrollo de la idea, proyecto o empresa. Esto permitirá decidir al final del día cuáles emprendedores entran al programa.

Cada uno de los inscritos recibirá a su correo la citación con la hora, fecha y lugar para presentarse al One Day Challenge. Los NO seleccionados pueden presentarse nuevamente en dos meses, habiendo realizado las mejoras y recomendaciones obtenidas del proceso anterior.

Bootcamp: Metodología intensiva de aprendizaje basada en el hacer. Es un formato distinto, el que se entregan metodologías, conocimientos y se hace un desarrollo práctico.

Tienen una duración de tres días: Viernes, sábado y domingo y se llevan a cabo, cada quince días con un horario de 8:00 am a 5:00 pm en las distintas sedes de la Universidad.

Paneles, consejos y juntas: Modalidades de evaluación, acompañamiento y generación de sistema de gobernanza y toma de decisiones al interior de la empresa.

Los paneles toman lugar en el proceso de pre-incubación y son el mecanismo evaluador de la calidad de resultados que ha obtenido el equipo emprendedor . En los paneles se reúnen los mentores expertos a evaluar el proceso de cada idea y proyecto, para determinar nivel de avance y si está preparado para continuar el proceso.

Los consejos se activan en el proceso de incubación y funcionan bajo una lógica consultiva y de aprobación, donde el emprendedor además de presentar resultados, deberá presentar su estrategia de acción sobre el área trabajada en el bootcamp para ser aprobada. El consejo tiene una composición distinta integrada por mentores, equipo de UR Emprende, y un asesor externo.

Las juntas son el último estadio del proceso de aceleración, y generalmente están compuestas por no más de 5 perfiles que el emprendedor debe consolidar para que los evalúen . En su composición hay un mentor interno, dos mentores externos, un experto del sector y un miembro del equipo de UR Emprende.

Los paneles, consejos y juntas tienen lugar entre un bootcamp y otro. para lo cual serán citados.



Universidad del
Rosario

Vicerrectoría

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



S.Factory

CONTÁCTANOS

Margarita Martínez
dora.martinez@urosario.edu.co
314-3064991