



TÉRMINOS DE REFERENCIA DE CONVOCATORIA SEMILLERO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Introducción

El desarrollo de una buena idea de negocio requiere de parte del emprendedor un profundo conocimiento del entorno, que permita generar ideas que respondan a las oportunidades del mercado a través de productos o servicios diferenciados. Castro Abancéns, I. (2016) considera tres factores críticos en la identificación de negocios: El Emprendedor/empresario y su equipo, La oportunidad de Negocio y Los recursos. El primer factor hace referencia a los atributos, habilidades y funciones que va a desempeñar el emprendedor en el negocio, el segundo factor está relacionado con la identificación de productos y servicios que solucionen una necesidad no cubierta o mejorar la forma de satisfacer las necesidades de las alternativas actuales y el último factor crítico hace referencia a los factores de producción que cuenta el emprendedor para la fabricación de producto o prestación de servicios. Identificar y superar estos factores críticos ayudan a los emprendedores a superar obstáculos y consolidarse en mercados competitivos.

La Vicerretoría de Extensión presenta la actual convocatoria para la conformación del Semillero de Emprendimiento, en donde estudiantes y graduados de La universidad de Santander contarán con las herramientas necesarias para que una idea de negocio se convierta en una empresa innovadora y sostenible.

1. OBJETIVO GENERAL

Conformar el semillero de emprendimiento el cual busca fortalecer la cultura, habilidades, relacionamiento y formación emprendedora para la consolidación de ideas de negocios innovadoras y sostenibles en estudiantes y graduados de la Universidad de Santander.

2. DIRIGIDA A

Esta convocatoria está dirigida a estudiantes y graduados que actualmente presentan interés en desarrollar y fortalecer las habilidades en emprendimiento e innovación, quienes cuenten con una idea de negocio o actualmente se encuentren en inicio o puesta en marcha de sus emprendimientos innovadores.

3. DEFINICIONES

Para la presente convocatoria se relacionan las siguientes definiciones:

ELEVATOR PITCH: Presentación de idea de negocio o empresa a un potencial inversor en pocos minutos. La idea surge a partir de un escenario hipotético: “cómo vender tu proyecto a un posible



inversor si te lo encuentras en un ascensor”. Se debes ser directo, concreto, transmitir pasión y lograr hacerlo en un tiempo limitado.¹

EMPRENDEDOR: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.²

EMPRENDIMIENTO: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.³

EMPRESARIALIDAD: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.⁴

EMPRENDEDORES SOCIALES: Son personas o equipos de promotores que crean una empresa para solucionar un problema social existente, de forma rentable y sostenida en el tiempo, tratando de aunar las oportunidades de negocio con la mejora de la sociedad.⁵

FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.⁶

INNOVACIÓN: Una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o un nuevo método organizativo, en las practicas internas de la empresa, organización del trabajo o las relaciones externas.⁷

INTRAEMPRENDIMIENTO: Proceso empresarial que permite y anima a sus empleados a iniciar, liderar y poner en práctica nuevas ideas y/o mejoras radicales dentro de la organización en la que trabajan.⁸

MODELO DE NEGOCIO: Definido como una simplificación que describe las bases sobre las que una empresa va a tratar de crear, distribuir y captar o recuperar valor. En definitiva, un modelo de

¹ Castro Abancéns, I. (2016). De la start-up a la empresa. Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.(p.54)

² Ley 1014 del 2006 Fomento a la cultura del emprendimiento. Congreso de la Rpublica de Colombia. (p.1)

³ LEY 1014 DE 2006. Fomento a la cultura del emprendimiento. Congreso de la República de Colombia. (p.1)

⁴ Ley 1014 del 2006 fomento a la cultura del emprendimiento. Congreso de la República de Colombia.

⁵ Castro Abancéns, I. (2016). De la start-up a la empresa. Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. .(p.261)

⁶ Ley 1014 del 2006. Fomento a la cultura del emprendimiento. Congreso de la República de Colombia. (p.1)

⁷ Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). 2018. Manual de OSLO, 3ta ed. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation. (p.56)

⁸ GÁLVEZ, E.J. & García D. (2011). Impacto de la Cultura Intraemprendedora en el rendimiento de las MIPYME del sector turístico colombiano; Un estudio empírico, Universidad y Ciencia,52, 27-36.



negocio, también denominado diseño de negocio o diseño de proyecto empresarial, es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios.⁹

PLANES DE NEGOCIOS. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.¹⁰

SPIN-OFF: Creación de nuevas empresas en el seno de otras empresas u organizaciones ya existentes, sean públicas o privadas, que actúan de incubadoras¹¹.

START-UP: Empresa pequeña o mediana de reciente creación, delimitada en el tiempo y, normalmente, relacionada con el mundo tecnológico. Son empresas nuevas con unas grandes posibilidades de crecimiento y, en ocasiones, un modelo de negocio escalable.¹²

4. ALCANCE DE LA CONVOCATORIA

La conformación del Semillero de Emprendimiento permite a sus integrantes desarrollar sus habilidades y consolidar las ideas de negocios mediante las siguientes actividades:

- **Mentoría:** hace referencia al acompañamiento a través de asesoría en la formulación de planes de negocios, identificación de fuentes de financiación y creación empresarial.
- **Vinculación con el ecosistema Emprendedor:** hace referencia a la participación en las actividades y programas que ofrece el ecosistema de emprendimiento regional y nacional, brindado las herramientas que potencialicen las ideas de negocios.

5. REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD

Los estudiantes y graduados interesados en hacer parte del semillero deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- o Ser estudiante activo o graduado de la Universidad.
- o Disponer de tiempo y compromiso para asistir a las actividades programada en el semillero.
- o Cumplir con el proceso de inscripción dispuesto en la presente convocatoria.
- o Presentar Elevator Pitch sobre la idea o emprendimiento innovador, así como el perfil del participante en las fechas relacionadas en el cronograma de la presente convocatoria.

6. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Los estudiantes y graduados interesados en hacer parte del Semillero de Emprendimiento deberán diligenciar la información del perfil emprendedor e idea de negocio en el formulario en línea de inscripción Anexo 1: (<https://forms.office.com/r/McCKuLuQTS>).

⁹ Castro Abancéns, I. (2016). De la start-up a la empresa. Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. .(p.57)

¹⁰ Fomento a la cultura del emprendimiento. Congreso de la República de Colombia. (p.1)

¹¹ Castro Abancéns, I. (2016). De la start-up a la empresa. Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. .(p.52)

¹² Castro Abancéns, I. (2016). De la start-up a la empresa. Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. .(p.53)



Para los emprendimientos que actualmente se desarrollen de manera asociativa, el formulario de registro lo realizan cada uno de los integrantes y la presentación del Elevator Pitch se realizará de manera grupal.

7. CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN

En el proceso de priorización de la convocatoria, los postulantes serán clasificados como Emprendedores Nacientes y Emprendedores Nuevos.¹³

Emprendedores Naciente: Emprendedor que se encuentran en proceso de creación de empresa o están realizando acciones concretas para iniciar el negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño.

Emprendedores Nuevos: Emprendedor que ya ha iniciado sus actividades como dueño del negocio en un tiempo de creación menor de 42 meses.

A continuación, se relacionan los criterios de priorización de acuerdo a la clasificación de los postulantes:

Criterio	Emprendedor Naciente	Emprendedor Nuevo
Perfil del emprendedor	20	20
Identificación de necesidades del mercado	5	5
Modelo de negocios	10	5
Nivel de innovación	15	10
Validación en el mercado a través de ventas	N. A	10
Total puntos	50	50

8. PROCESO DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN

El proceso de selección al semillero de emprendimiento se realizará de acuerdo al siguiente orden:

- Registro de inscripción al Semillero de Emprendimiento de acuerdo al Anexo 1.
- Presentación de Ideas Elevator Pitch: Cada uno de los postulantes al semillero presentará en 5 minutos, de manera individual o grupal, el concepto de idea de negocio, el perfil emprendedor y el interés de pertenecer al semillero. La citación y los parámetros de presentación se enviarán al correo electrónico.

¹³ Definiendo al emprendimiento como un proceso continuo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define a los emprendedores como Emprendedores nacientes, Emprendedores Nuevos y Emprendedores Establecidos.



- Selección de los participantes. La selección estará a cargo de asesores externos, quienes de acuerdo a la presentación del Elevator Pitch, aconsejarán a los emprendedores, evaluarán las propuestas e identificación los emprendimientos y emprendedores con potencial innovador.
- Publicación de resultados: Los resultados de la evaluación se comunicarán por correo electrónico a cada uno de los postulantes. Así mismo, se publicarán en la web y los canales disponibles de la Universidad.
- Inicio de actividades del semillero: Una vez conformado el equipo de Semillero de Emprendimiento se comunicará a los seleccionados la fecha de inicio a las actividades.

9. CRONOGRAMA

La presente convocatoria se rige bajo el siguiente cronograma:

Actividad	Fecha limite
Apertura de la convocatoria (Inicio inscripción)	28 de septiembre
Cierre de la convocatoria (Fecha de cierre de inscripción)	28 de octubre
Verificación de requisitos	28 al 2 de noviembre
Informar a los postulantes fecha y hora de presentación Pitch	2 de noviembre
Periodo de presentación Pitch y evaluación de los participantes	8 al 12 de noviembre
Publicación de resultados	16 de noviembre
Inicio actividades del semillero	18 de noviembre

10. CONTACTO

Para más información dirigirse a la Vicerrectoría de Extensión. Email: desarrollotecnologico@udes.edu.co

11. ANEXOS

Anexo 1: Formulario en línea de inscripción al semillero de Emprendimiento (<https://forms.office.com/r/McCKuLuQTS>)



CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO	RESPONSABLE	FECHA DE APROBACIÓN
00	Versión prueba	María Margarita Rivera Galvis Vicerrectora de Extensión Diana Marcela Mariño Coordinadora de desarrollo tecnológico, propiedad intelectual y emprendimiento	01/06/2021

COPIA NO CONTROLADA