**INCUBA UTEQ-HUB 58**

**BASES DE CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN**

1. **OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA**

Seleccionar ideas y emprendimientos con potencial de innovación para el desarrollo de negocios y/o actividades socio-productivas viables en términos de ejecución, sostenibilidad y rentabilidad, los cuales contarán con el acompañamiento a través de asesorías con expertos en formalización y fortalecimiento de los modelos de negocios

1. **POSTULANTES**

La convocatoria es interna de la UTEQ, podrán postular los estudiantes de grado de todas las facultades. Los postulantes deben aplicar en equipos de entre 3 a 5 integrantes, deben ser estudiantes de cualquier semestre, legalmente matriculados en el periodo vigente a la convocatoria.

1. **INSCRIPCIÓN**

Para participar de esta convocatoria los interesados deberán entregar una memoria técnica de su propuesta impresa y con firmas originales de los integrantes del grupo, en la ficha dispuesta para la primera fase de la convocatoria. La memoria técnica debe ser entregada tanto en físico como en digital. En físico en las oficinas de la sede principal de la UTEQ, en el edificio de Investigación, primer piso, Coordinación de Innovación Social en horario de 10:00 a 16:00 horas y en digital a los correos: larguello@uteq.edu.ec; jboza@uteq.edu.ec, hasta la fecha límite dispuesta.

1. **CONDICIONES PARA LA PARTICIPACIÓN**
* Las propuestas deberán tener el potencial de convertirse en un emprendimiento escalable cree valor socio-productivo en el contexto de influencia. Se valorará también las mejoras a nivel de productos, procesos y servicios ya existentes en otras localidades a nivel nacional o internacional.
1. **CRONOGRAMA**

La convocatoria se efectuará acorde a las fechas establecidas en el cronograma descrito, para la aceptación del proyecto los participantes deben considerar:

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIVIDADES** | **FECHAS** |
| Lanzamiento de la Convocatoria | jueves 24 de noviembre de 2022 |
|  |
| Inicio de recepción de propuestas | A partir del 23 de enero |
| Cierre de recepción de propuestas | Hasta el 28 de febrero 2023 |
| Evaluación de Fase I | Hasta el 02 de marzo 2023 |
| Comunicación a participantes que pasan a Fase 2 | Hasta el 09 de marzo de 2023 |
|  |
| Talleres de tutoría con clasificados a fase II | Hasta el 17 de abril de 2023 |
| Inicio de recepción de propuestas Fase II | Desde el 17 de mayo de 2023 |
| Cierre de recepción de propuestas Fase II | Hasta el 30 de mayo de 2023 |
| Evaluación de Fase II | Hasta el 5 de junio de 2023 |
| **Evento final - Pich** | **08 de junio de 2023** |

1. **CAUSALES DE RECHAZO A POSTULACIÓN**
* No entregar la información solicitada dentro de los plazos establecidos para la convocatoria.
* Haber remitido información falsa o adulterada de manera total o parcialmente.
* No completar la información requerida individual o grupal
* Llenar de manera incompleta o inadecuada la información solicitada en la convocatoria.
* Que la propuesta no esté alineada a la convocatoria.
* No cumplir con los requisitos para postulación establecidos

Los emprendedores deberán considerar los siguientes puntos de forma general:

* La propuesta de valor
* La competencia existente
* La innovación de la idea
* El mercado
* El cliente
* La relación con el cliente
* Los canales
* Los recursos claves
* Las actividades claves
* Los socios claves
* Los ingresos
* Los costos
* Escalabilidad del Modelo
* El producto o servicio.
* Diferenciación con producto o servicio en el mercado.
1. **EVALUACIÓN DE PROYECTOS**

La evaluación se realizará en dos fases de acuerdo con los siguientes criterios:

**Fase 1.** Fase de evaluación de la memoria técnica 1. Esta Fase tiene como objeto determinar el potencial de las propuestas de ideas o emprendimientos para posteriormente brindarles el soporte de mentorías con el propósito de fortalecer las propuestas; solo los grupos que obtengan una nota de 75/100 podrán continuar en el Reto de Innovación. Se usarán los siguientes criterios para la evaluación:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CRITERIO** | **FORMA DE VALORACIÓN** | **CALIFICACIÓN MÁXIMA (PUNTOS)** |
| Claridad en la descripción del proyecto | * El participante describe de forma clara y precisa la idea de negocio, así como las principales características innovadoras del mismo (hasta 100%)
* El participante describe brevemente la idea de negocio, así como las principales características innovadoras del mismo (hasta 60%)
 | 20 |
| Ventajas competitivas  | * El participante define claramente el valor añadido que ofrece se entiende como viable la propuesta técnica del grupo (hasta 100%)
* El participante describe brevemente el valor añadido que ofrece, se entiende como viable la propuesta técnica del grupo (hasta 60%)
* Se entiende como poco viable la propuesta grupo (hasta 30%)
 | 20 |
| Factor Innovador del Proyecto | * El participante define claramente una idea innovadora de la cual no se tiene evidencia de copia o replica local o internacional (hasta 100%)
* El participante define una idea innovadora de la cual no se tiene evidencia de copia o replica local (hasta 60%)
* Se entiende como poco innovadora (hasta 30%)
 | 30 |
| Impacto Social / Inclusión Social y Cultural | * El participante describe de forma clara y precisa los aportes a la inclusión social y la cultura de los grupos productores de materia prima y consumidores de producto final (hasta 100%)
* El participante describe brevemente los aportes a la inclusión social y la cultura de los grupos productores de materia prima y consumidores de producto final (hasta 60%)
 | 30 |

**Fase 2.-** La evaluación de esta Fase tiene como objeto determinar los ganadores de la convocatoria. Se espera que en la misma los equipos presente dos productos: 1. Una memoria técnica del proyecto en base al formato de la ficha II y 2. Un pitch de no más de cinco minutos en el cual presenten el producto o servicio o el prototipo que desean validar con el mercado lo que permitirá dilucidar aspectos claves. El pitch debe ser presentado por todo el equipo del proyecto. Se usarán los siguientes criterios para la evaluación:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CRITERIO** | **FORMA DE VALORACIÓN** | **CALIFICACIÓN MÁXIMA (PUNTOS)** |
| Viabilidad comercial y modelo de negocios | * ¿Identifica y dimensiona el mercado de destino que se pretende abordar?
* ¿Identifica sus eventuales clientes?
* ¿Identifica la competencia que enfrentará, los sustitutos disponibles y la estrategia de comercialización que podría implementar o considera la realización de los estudios y análisis necesarios para ello?
* ¿El modelo de negocios propuesto es adecuado para el proyecto?
* ¿Evidencian haber realizado pruebas de concepto con clientes potenciales?
 | 45 |
| Prototipo Final del Producto  | * Potencial del producto en el mercado
* Interés de los miembros del sector en la adquisición del producto
 | 45 |
| Pitch | * El equipo presenta de manera pertinente, adecuada el problema necesidad que desea solucionar o satisfacer. Describe características esenciales de la solución alineadas a las necesidades del mercado y presenta de manera adecuada su modelo de negocio, producto servicio o prototipo, generando interés en el público presente hacia la adquisición.
 | 10 |

El evento final se llevará a cabo en un auditórium o sala de reuniones que se comunicará a su debido tiempo a los participantes que avancen a la fase II

1. **PREMIOS**

Un jurado calificador especializado seleccionará los mejores 3 emprendimientos de entre todos los participantes. Los premios consisten en:

* Asesoría y acompañamiento técnico especializado, soporte de mentorías
* Potenciación y vinculación del emprendimiento con organismos especializados
* Premios económicos para invertir en la mejora de sus emprendimientos valorados en: 1er Lugar: $1000; 2do Lugar: $500, 3er lugar: $500
* Los desembolsos económicos se realizarán en función del cumplimiento del cronograma que deberá ser presentado por los ganadores y en base al presupuesto elaborado para el destino
* Menciones de reconocimiento a los equipos ganadores de los 3 primeros lugares.
* Tendrán la oportunidad de brindar una ponencia de sus emprendimientos en el Primer Encuentro de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial UTEQ, presentando su experiencia como jóvenes emprendedores el próximo año.

|  |
| --- |
| **FICHA DE INSCRIPCION DEL PROYETO (Fase 1)** |
| **1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO** |
| **Título del Proyecto:** |  |
| **Miembros del equipo:** Entre 3 y 5 participantes por proyecto. Cada integrante debe registrar los datos solicitados  |
| **Nombres completos** | **Facultad** | **Nro. Teléfono** | **e-mail** |
| **2. DESCRIPCION DEL PROYECTO** |
| (Máximo 250 palabras) Con sus palabras escriba su producto o servicio. |
| **3. VENTAJAS COMPETITIVAS** |
| (Mínimo 250 palabras) Describa el valor añadido que están ofreciendo y que genera un mejor resultado en el desarrollo de la actividad de la empresa auspiciante  |
| **4. FACTOR INNOVADOR DEL PROYECTO** |
| (Máximo 250 palabras) De forma sencilla describa la nueva idea, original, pero útil y beneficios para la empresa, puede ampliar datos sobre su producto |
| **5. IMPACTO SOCIAL / INCLUSION SOCIAL Y CULTURAL** |
| (Máximo 250 palabras) Describa el aporte de la idea innovadora a mejor la calidad de vida de los productores de materia prima o demás miembros de la cadena de valor. |
| **6. ANEXOS** |
| Imágenes, fotografías, diagramas, que pudieran ser necesarios para fortalecer la propuesta  |

**FIRMAS.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres** | **firmas** |
|  |  |

|  |
| --- |
| **FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTO DE INNOVACIÓN (Fase 2)** |
| **1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO** |
| **Título del Proyecto:** |  |
| **Miembros del equipo:** Entre 3 y 5 participantes por proyecto. Cada integrante debe registrar los datos solicitados |
| **Nombres completos** | **Facultad** | **Nro. Teléfono** | **e-mail** |
| **2. PRODUCTO, SERVICIO O PROTOTIPO** |
| Descripción técnica de las características esenciales que posee el producto servicio o prototipo y que le otorgan valor por sobre lo que existe actualmente en el mercado. |
| **3. VIABILIDAD TÉCNICA** |
| El proyecto debe demostrar que la propuesta que se pretende desarrollar es técnicamente factible. Se deben identificar las dificultades técnicas que se prevé se presentarán en su desarrollo y la forma en que estas se abordarán para lograr los resultados esperados. (No hay mínimo ni máximo de palabras) |
| **4. VIABILIDAD COMERCIAL Y MODELO DE NEGOCIOS** |
| El proyecto debe identificar el mercado de destino que se pretende abordar, y las pruebas y estudios realizados para precisar los clientes, la competencia, los sustitutos, el modelo de negocios y la estrategia de comercialización. (No hay mínimo ni máximo de palabras) |
| **5. VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA** |
| El proyecto debe identificar los principales ítems de beneficios y costos y establecer una relación de largo plazo entre los beneficios y los costos esperados. Se debe presentar una estimación preliminar de los resultados económicos esperados del proyecto, y la estrategia para su sustentabilidad en el tiempo. (No hay mínimo ni máximo de palabras) |
| **6. CAPACIDAD DEL EQUIPO DE TRABAJO** |
| El grupo que presenta el proyecto deberá demostrar que dispone de las capacidades para llevarlo a cabo, es decir, que dispone de los recursos humanos capaces de gestionar y supervisar las actividades establecidas en el proyecto. (No hay mínimo ni máximo de palabras) |

**FIRMAS.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres** | **firmas** |
|  |  |