

Bases y Condiciones para la Pre Incubación de Ideas de Negocio de UTEC

ANTECEDENTES: Sobre UTEC y el Programa de Emprendimientos de UTEC

UTEC es una propuesta de educación pública, de perfil tecnológico, que nace comprometida con la ampliación de la oferta terciaria universitaria en el interior de Uruguay, fomentando el vínculo con el medio productivo y la promoción del desarrollo social y cultural del país.

Sus valores son trabajo en equipo al interior de la organización y con el Sistema Nacional de Educación Pública; reconocimiento de las competencias múltiples de los actores locales que faciliten el trabajo coordinado y de proximidad en el interior del país; excelencia académica en los procesos educativos y desarrollo de innovaciones; flexibilidad; transparencia y rendición de cuentas a la sociedad; compromiso social y equidad en el acceso a la educación; calidad certificada en procesos y productos.

Su visión es ser la universidad pública uruguaya de Educación Tecnológica Superior, reconocida nacional e internacionalmente por su compromiso con la mejora continua de la calidad, la igualdad de oportunidades y la capacidad innovadora de su oferta educativa y de investigación, que forma personas con un perfil profesional creativo y emprendedor en áreas estratégicas, para un desarrollo social y económico equitativo e inclusivo.

La misión es educar, formar y capacitar integralmente profesionales de alto nivel, emprendedores e innovadores a fin de generar, transformar, transferir y articular conocimientos que permitan promover e impulsar el desarrollo tecnológico, económico y social del Uruguay.

Sus lineamientos estratégicos son:

1. Disponer de una oferta académica y educativa de calidad, basada en la investigación científica y el desarrollo tecnológico pertinente, colaborando y participando con el desarrollo del Sistema Público de Educación Terciaria en el interior del país.
2. Alcanzar un alto reconocimiento nacional e internacional por la calidad de los procesos implementados y los productos obtenidos por la institución en materia educativa y de innovación. Para ello es clave el desarrollo de evaluaciones de UTEC, tanto internas como externas, que permitan conocer los avances y corregir decisiones.
3. Desarrollar y fomentar el trabajo en red, con instituciones y agentes diversos tanto públicos como privados, del ámbito local, nacional e internacional, propendiendo a la creación de

complementaciones útiles para el desarrollo de la enseñanza terciaria y las innovaciones en áreas estratégicas identificadas previamente.

4. Desarrollar una gestión eficiente y transparente, que genere impactos medibles en los resultados logrados con los recursos financieros aplicados y los que se gestionen para su ejecución a través de diversas fuentes. Promover una gestión moderna que permita desarrollar con eficiencia sus cometidos y con rendición de cuentas ante la sociedad y los agentes que financian los emprendimientos que desarrolle la Universidad.

El **Programa de Emprendimientos** del Departamento de Innovación y Emprendimiento de UTEC tiene como objetivo acercar la cultura emprendedora a la población y fortalecer las competencias emprendedoras de estudiantes, docentes y la comunidad en general. Para ello, proporciona conocimientos y herramientas clave para el desarrollo de iniciativas innovadoras.

El programa trabaja en estrecha vinculación con las distintas carreras de la universidad, conectando lo académico con el sector productivo, especialmente en el interior del país. Además, se adapta a las diversas realidades territoriales, colaborando activamente con organizaciones del ecosistema emprendedor y agencias especializadas a nivel nacional.

Los emprendimientos tecnológicos y las ideas innovadoras generan un impacto significativo, no solo en la economía regional, sino también en el desarrollo de la creatividad, el pensamiento crítico y la capacidad de resolución de problemas. La vinculación con la ciudadanía, tanto a nivel local como global, y el impulso del desarrollo territorial son pilares fundamentales de nuestra propuesta. Por ello, consideramos esencial abordar el emprendimiento desde una perspectiva académica.

Asimismo, UTEC es una Institución Patrocinadora de Emprendimientos (IPE) reconocida por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) a través de su Programa de Emprendimientos. Como IPE, UTEC brinda apoyo integral a emprendedores/as en las distintas etapas de sus proyectos, desde la ideación y formulación hasta el seguimiento y crecimiento de sus iniciativas.

La Pre-Incubación UTEC

Por todo lo anterior, surge la **Pre-Incubación de ideas de negocios de la UTEC**, como una respuesta a la necesidad de fomentar el desarrollo de competencias emprendedoras en estudiantes, docentes y la comunidad en general. Este programa refleja el compromiso institucional de UTEC por vincular la formación académica con las demandas del entorno productivo, promoviendo emprendimientos innovadores que generen un impacto positivo en las comunidades locales y regionales.

La preincubación UTEC es un proceso de formación y tutorías especializadas en el que se acompaña a emprendedores/as en la definición y validación de un modelo de negocio.

Durante 8 semanas, los/as participantes trabajan en definir la oportunidad y validar un modelo de negocio innovador a través de diversas herramientas, experimentos y estrategias que permiten aprender de la acción y del contacto directo con los clientes.

Desde su lanzamiento en 2018, el Programa de Preincubación ha brindado acompañamiento y herramientas a decenas de equipos emprendedores/as, permitiendo la validación de modelos de negocio y la creación de productos y servicios que responden a necesidades reales del mercado. Durante sus ediciones se seleccionaron equipos emprendedores/as a lo largo de los ITR's, Centros UTEC, otros departamentos del Uruguay y países limítrofes. La misma fue diseñada atendiendo las necesidades de los estudiantes de UTEC y potenciales emprendedores/as de perfil innovador de las comunidades donde UTEC tiene alcance, quienes desarrollan sus emprendimientos desde el interior del país.

OBJETIVOS

Objetivo general

Fomentar la creación y validación de ideas de negocio innovadoras que generen impacto en las comunidades locales, fortaleciendo las competencias emprendedoras y facilitando herramientas y estrategias que permitan transformar ideas en proyectos sostenibles y escalables.

Objetivos Específicos:

- Adquirir herramientas para validar la existencia de una necesidad insatisfecha, la resolución de un problema existente o una oportunidad de negocio.
- Fortalecer a nivel teórico y práctico los conocimientos para elaborar modelos de negocio.
- Acercar conocimiento sobre alternativas de prototipado y validación de ideas de negocio.
- Fomentar la investigación y la búsqueda de información, promoviendo el contacto directo con clientes.
- Fomentar la iteración y mejora continua de los proyectos a través de metodologías ágiles como Lean Startup.
- Estimular el pensamiento crítico y la creatividad para la resolución de problemas reales.
- Generar sinergias y alianzas entre los participantes.
- Generar impacto positivo en las comunidades locales mediante actividades de extensión y contribución social.

DESTINATARIOS, REQUISITOS Y PROCESO DE POSTULACIÓN

Requisitos para postular a Pre-Incubación:

FORMAR EQUIPO EMPRENDEDOR

Los equipos podrán estar conformados por miembros de una de las siguientes categorías:

1. Equipos UTEC: formados por Estudiantes y/o Docentes UTEC.
2. Equipos Externos: formados por miembros de las comunidades donde UTEC actúa.
3. Mixtos: formados en conjunto por miembros de la comunidad donde UTEC actúa y estudiantes/docentes UTEC.

Cabe aclarar que, si bien se permite la participación individual, se valora favorablemente que la participación sea en equipos.

TENER UNA IDEA DE NEGOCIO DEFINIDA

Los participantes deben contar con una idea de negocio con potencial de convertirse en un emprendimiento innovador¹, dinámico², que aporten al desarrollo territorial³ y preferentemente de sectores o industrias relacionados a las carreras UTEC⁴.

CURSO GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO APROBADO

Para participar de la PREINCUBACIÓN es requisito haber participado y aprobado el curso Generación de Ideas de Negocio en cualquiera de sus ediciones. Más información sobre este curso en el Anexo 5.

VIDEO BREVE EXPLICANDO LA IDEA DE NEGOCIO

Los participantes deberán realizar un video de hasta 2 minutos de duración contando la idea, el por qué de la postulación y porque deberíamos elegir el equipo.

ENVIAR EL FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Los postulantes deberán completar el siguiente [formulario de postulación](#). La información solicitada se puede ver en el Anexo 1.

PROCESO DE POSTULACIÓN

¹ Proyectos con (o con potencial de incorporar) elementos diferenciales a nivel de producto, servicio, proceso o forma de comercialización, respecto al mercado al que se pretende ingresar. Por elementos diferenciales o innovadores se entiende características y/o funcionalidades novedosas respecto a la oferta de soluciones existente en el mercado/área que pretenden atender. Innovación (Manual de Oslo): Se entiende por innovación la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados.

² Los llamados “emprendimientos dinámicos” son iniciativas empresariales impulsadas por equipos emprendedores que identifican una oportunidad de negocio con potencial de crecimiento, a escala local, regional o global.

³ El desarrollo territorial se entiende como un proceso de construcción social del entorno, impulsado por la interacción entre las características geofísicas, las iniciativas individuales y colectivas de distintos actores y la operación de las fuerzas económicas, tecnológicas, sociopolíticas, culturales y ambientales en el territorio. Indicadores: Empleo, cadena de valor, etc

⁴ Sectores de interés: alimentos, informática, química, mecatrónica, logística, biomédica, industrias creativas, economía circular, triple impacto, economía circular

Una vez abierto el plazo de postulación los equipos podrán enviar los videos explicativos y el formulario de postulación hasta la fecha indicada. Un comité de especialistas de UTEC evaluará cada una de las propuestas y comunicará vía mail el resultado de las evaluaciones a los equipos una semana antes del inicio del primer encuentro sincrónico.

Los equipos que hayan sido seleccionados tendrán 5 días hábiles para presentar vía mail los términos y condiciones firmados por cada uno de los integrantes del equipo (ANEXO 2)

METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA

El Programa de Preincubación de UTEC tiene una duración de 8 (ocho) semanas y está diseñado bajo la premisa del "aprender haciendo", combinando encuentros sincrónicos virtuales, tutorías personalizadas y actividades prácticas semanales que buscan consolidar competencias emprendedoras mediante la validación real de ideas de negocio.

La metodología de la pre-incubación consiste en definir primeramente un hipotético modelo de negocio inicial (Plan A) a través de la herramienta Lean Canvas, para luego trabajar sobre la validación⁵ de dicho modelo de negocio y de todas las hipótesis.

Proceso:

Validación del problema y necesidades del cliente (Encaje Cliente - Problema).

Validación de la solución propuesta (Encaje Problema - Solución).

Estrategias para validar hipótesis:

- Contacto directo con el potencial cliente.
- Encuestas y entrevistas abiertas.
- Diseño de prototipos y MVP.
- Otras estrategias para entender necesidades y percepción de valor.

Validación del modelo de negocio:

⁵ Cuando hablamos de validación, nos referimos a validación técnica y de idea de negocio. Aquí nos alineamos a lo que marca la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE): " La validación técnica, implica realizar las actividades que permitan demostrar que es posible desarrollar la solución en cuestión, desarrollando un mínimo producto viable. Es necesario que en la solución exista un grado de incertidumbre técnico o tecnológico. La validación de idea de negocio implica testear la idea en el mercado de forma que los segmentos de público elegidos respondan sobre la utilidad, pertinencia, potencialidad de uso y compra de la propuesta en cuestión".

- Identificación de los mejores canales y estrategias de comercialización.
- Planificación de actividades y definición de métricas clave.
- Análisis y validación del flujo de ingresos y la estructura de costos.

Cabe aclarar que este proceso no es necesariamente lineal, ya que al ir validando (o no) y redefiniendo las hipótesis es probable que se deba iterar y pivotear en diversos aspectos del modelo de negocios, hasta ir encontrando el que de mayores resultados.

Como resultado de todo el proceso, los equipos emprendedores/as trabajarán con diversas herramientas que les servirán de guía para el trabajo como ser el Lean Canvas y un formulario de proyecto, entre otros.

ESTRUCTURA GENERAL

El programa tiene una duración de 8 ocho semanas, organizadas de la siguiente manera:

Encuentros Sincrónicos Semanales: Dos horas por semana con clases dinámicas enfocadas en conceptos clave, como la validación de hipótesis, encaje problema-solución y desarrollo del modelo de negocio. Cada sesión incluye ejercicios prácticos y tiempo para el intercambio de experiencias entre equipos.

Tutorías Especializadas: Cada equipo contará con un tutor asignado que brindará tutorías semanales de seguimiento personalizado. Las tutorías se coordinarán en día y hora con el tutor, y estarán enfocadas en resolver dudas, revisar avances y guiar en las actividades específicas de validación y aprendizaje.

Entregas Semanales: Los equipos deberán presentar avances semanales sobre las actividades planteadas en cada etapa del programa. Las entregas incluirán validaciones realizadas, ajustes al modelo de negocio, prototipos y resultados de contacto con clientes, entre otras. El proceso de validación requiere una secuencialidad de las actividades, por lo que todas las tareas tendrán fecha límite determinada de entrega que será necesario cumplir para la aprobación.

Entrega Final: A lo largo de estas semanas los equipos emprendedores/as irán trabajando diferentes aspectos de su proyecto, tanto en los encuentros sincrónicos como en actividades o tareas entre cada encuentro, que han permitido obtener información y validar las hipótesis sobre su modelo de negocio.

Al finalizar la preincubación, cada equipo deberá tener los siguientes entregables o productos verificables, a saber:

- Necesidades/requerimientos del emprendimiento definidas.
- Caracterización y estrategia del equipo emprendedor definida
- MVP realizado.
- Modelo de negocio (Lean Canvas completo) validado.
- Formulario de Proyecto Completo.
- Videopitch online.

- Informe de las actividades dedicadas a la comunidad, como contraparte del emprendedor por todo el apoyo ofrecido por UTEC Innova Emprendimientos.

Demoday: Los equipos presentarán sus proyectos en un Demo Day, un evento que ofrece la oportunidad de exponer sus logros ante un jurado de especialistas y representantes del ecosistema emprendedor. El día y lugar del mismo se definirá y se comunicará oportunamente a los participantes.

Actividades complementarias no obligatorias: Asimismo, como parte del proceso podrán desarrollarse y ofrecerse actividades, talleres, cursos y otras actividades específicas sincrónicas y asincrónicas de carácter no obligatorio.

CONTENIDOS

El Programa de Preincubación de UTEC está diseñado para brindar a los participantes una formación integral que combine teoría y práctica, enfocándose en las etapas iniciales del desarrollo de un emprendimiento. A través de un enfoque estructurado y dinámico, los contenidos abarcan desde la validación de ideas hasta la presentación final de proyectos, proporcionando herramientas clave para enfrentar los desafíos del mercado de manera innovadora y sostenible.

A continuación, se muestra una tabla de los temas, contenidos y resultados esperados para cada una de las semanas:

SEMANA	OBJETIVOS	TEMAS	RESULTADOS
1	Conocer las particularidades del proceso de Preincubación	Presentación inicial	Contrato firmado
1	Definir un modelo de negocios inicial	Modelo de negocios	Plan A. Lean Canvas inicial definido.
2	Validar el problema/necesidades del cliente	Validación del negocio: Validar el problema	Hipótesis de necesidades/problemas del cliente definidas. Al menos 3 clientes entrevistados. Mínimo 20 clientes encuestados.
3	Validar la solución propuesta	Validación del negocio: Validar la solución	Hipótesis de solución definida y caracterizada. Prototipo diseñado. MVP diseñado.
4	Validar el modelo de negocio	Canales y estrategias de comercialización y posicionamiento	-Canales definidos

5		Actividades y Métricas clave	Al menos 5 métricas clave definidas
6		Flujo de ingreso y Estructura de Costos	Modelo de ingreso definido
7		Flujo de ingreso y Estructura de Costos	Estructura de Costos definida
8	Comunicar eficazmente el emprendimiento	Presentaciones eficaces y Pitch de Negocios	Video Pitch online
DEMO DAY			<p>RESULTADO FINAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> -MVP realizado. -Modelo de negocio (Lean Canvas completo) validado. -Formulario de Proyecto Completo. -Videopitch online. -Informe de hs a la comunidad.

BENEFICIOS DE LA PREINCUBACIÓN UTEC

La preincubación UTEC ofrece una serie de beneficios diseñados para impulsar el desarrollo de ideas de negocio innovadoras, fortalecer las competencias emprendedoras y facilitar la transición hacia fases avanzadas de incubación. Estos beneficios incluyen:

- **Acceso a formación teórico-práctica:** Los participantes reciben capacitación especializada que combina teoría y práctica, abarcando temas como validación de hipótesis, desarrollo de modelos de negocio y estrategias de comercialización.
- **Tutorías personalizadas:** Cada equipo cuenta con un tutor asignado que brinda acompañamiento semanal, guiando el proceso de validación, aprendizaje y ajuste del modelo de negocio.
- **Participación en la Incubadora de UTEC:** Los equipos que completen exitosamente la preincubación tendrán la posibilidad de postular a la incubadora de UTEC, donde recibirán apoyo avanzado para escalar sus proyectos, incluyendo recursos técnicos, acceso a laboratorios y espacios de trabajo colaborativo.
- **Desarrollo de un MVP funcional:** Durante el programa, los equipos logran construir y validar un Producto Mínimo Viable adaptado a las necesidades del mercado objetivo.
- **Preparación para financiamiento:** Los participantes adquieren herramientas y conocimiento para aplicar a líneas de financiamiento público y privado, como capital semilla y subsidios.

- **Certificación académica:** Al finalizar el programa, se otorga una certificación de 5 créditos UTEC Innova a los estudiantes UTEC, validando las competencias adquiridas.
- **Demoday y visibilidad:** Los equipos presentarán sus proyectos en el Demo Day, un evento que ofrece la oportunidad de exponer sus logros ante un jurado de especialistas y representantes de la comunidad emprendedora.
- **Impacto comunitario:** Como parte del programa, los participantes desarrollan actividades que generan valor en las comunidades locales, fortaleciendo el vínculo entre el emprendimiento y el desarrollo territorial.
- **Acceso a recursos tecnológicos:** Los equipos pueden utilizar herramientas y plataformas especializadas proporcionadas por UTEC para apoyar el desarrollo y validación de sus ideas de negocio.
- **Fortalecimiento de habilidades emprendedoras:** Los participantes adquieren competencias clave como creatividad, pensamiento crítico, resolución de problemas y trabajo en equipo, esenciales para enfrentar los desafíos del mercado.
- **Posibilidad de formalización:** Los emprendimientos que validen su modelo de negocios podrán, eventualmente, formalizarse como empresa y realizar sus actividades comerciales.
- **Reconocimiento:** Oportunidad de participar en el ecosistema emprendedor nacional y regional promovido por UTEC. El Programa de Emprendimientos de UTEC Innova es Institución Patrocinadora de la ANDE y la ANII, así como miembro activo de diversas redes que interactúan en el ecosistema emprendedor nacional y regional. De este modo, diversas oportunidades de acceso a capital semilla, concursos, premios y competencias son detectadas y difundidas a través de nuestro programa. Los equipos que se encuentren cursando la preincubación contarán con ayuda y asesoramiento para aprovechar estas oportunidades y formular sus postulaciones.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Asistencia: Asistir al menos al 80% de las sesiones sincrónicas y participar activamente en las tutorías asignadas.

Entregables semanales: Completar y presentar todas las tareas semanales, informes y resultados solicitados durante el programa.

Entrega Final: Al finalizar la preincubación, en la fecha indicada, cada equipo deberá tener los entregables o productos verificables presentados, a saber:

- **Modelo de negocio (Lean Canvas completo) validado:** A lo largo del proceso el Lean Canvas inicial pudo haber ido cambiando, hasta obtener un modelo de negocio validado. Al finalizar la preincubación los equipos deberán completar el Lean Canvas validado de su proyecto de negocio (ANEXO 3 disponible en el siguiente [LINK](#))

- **Formulario de Proyecto Completo.** Uno de los principales entregables del proceso de preincubación es el formulario de proyecto, que deberá ser elaborado y completado por el equipo emprendedor. El mismo puede verse en el siguiente: [LINK](#)
- **Videopitch online.** Deberán realizar un videopitch del emprendimiento de hasta 2 minutos de duración, que contenga información clara y concisa sobre los puntos principales del negocio y de los principales aprendizajes del proceso de validación.
- **Informe de las actividades dedicadas a la comunidad:** La pre incubación no tendrá costo para los equipos seleccionados. Sin embargo, se solicitará una contribución no monetaria a la sociedad por parte de dichos equipos. Para esto deberán realizar un mínimo de 6 horas de actividades de extensión que beneficien a la comunidad. Dicha contribución podrá brindarse realizando tareas o actividades que fomenten la educación así como la transmisión de valores, ética, acceso al conocimiento y actualización en tecnología para las comunidades en que el emprendedor se desarrolla.

Demo Day: Participar en el evento final de presentación, mostrando los resultados obtenidos.

CRÉDITOS DE UTEC INNOVA

Para los estudiantes que cumplan con los requisitos de aprobación se le otorgarán 5 créditos UTEC INNOVA.

PLAZOS Y FECHAS

Se prevé realizar al menos 2 ediciones anuales de preincubación. Las fechas de inicio de cada generación de pre incubación, los plazos de apertura y cierre de inscripciones, la fecha de anuncio de los equipos elegidos, los horarios de los encuentros sincrónicos y la fecha del demoday serán definidas y publicadas durante el mes de febrero de cada año.

CONSULTAS E INFORMACIÓN

Para más información, se podrá contactar al correo electrónico: emprendimientos@utec.edu.uy.

ANEXOS

ANEXO 1: [Formulario de Postulación](#)

ANEXO 2: [Términos y Condiciones](#)

ANEXO 3: [Lean Canvas](#)

ANEXO 4: [Formulario de Proyecto](#)

ANEXO 5: [Info curso Generación de Ideas de Negocio](#)

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

Timmons, J. (1999). The Entrepreneurial Process. New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st century. McGraw Hill.

<https://drive.google.com/file/d/1EgSszB6-yNImNs86UtTqzFIVxCD0mAQE/view?usp=sharing>

Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Editorial Deusto

https://drive.google.com/file/d/1jH_tYwyt_dRPpvaSxLKBdf6PKngEta1U/view?usp=sharing

Ries, E. (2012). El Método Lean StartUp, cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Editorial Deusto.

<https://drive.google.com/file/d/1SNkMYenLehFnpvenjC19GkmGWA2ovbru/view?usp=sharing>

Maurya, A. (2012). Running Lean: Cómo iterar de un plan A a un plan que funciona. O'Reilly Media.

<https://drive.google.com/file/d/1S9h4AfZohXCmSN7qqG1DGJhXEC9XdQEo/view?usp=sharing>