



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

INSTRUCTIVO DE INSCRIPCIÓN

SANTOTC
emprende

Juntos transformamos un futuro más competitivo

2024

**Santoto E - Programa de Acompañamiento a
Emprendedores Santoto Colombia**

**Línea de Emprendimiento - Mesa Multicampus de Proyección
Social y Extensión Universitaria**

Tabla de contenido

1.	Presentación	3
2.	Potenciales beneficiarios.....	3
3.	Categorías de participación.....	4
4.1.	Grupo de ODS.....	¡Error! Marcador no definido.
4.1.1.	Medio ambiente.....	¡Error! Marcador no definido.
4.1.2.	Salud, bienestar y crecimiento económico	¡Error! Marcador no definido.
4.1.3.	Reducción de desigualdades e inclusión	¡Error! Marcador no definido.
5.	Requisitos de participación.....	5
7.	Criterios de evaluación por categoría	8
8.	Desarrollo del programa	10
8.1.	Primera fase – Selección	10
8.1.1.	Inscripción	10
8.1.2.	Validación de requisitos	10
8.1.3.	Publicación en vitrina virtual	11
8.1.4.	Selección de proyectos beneficiarios de asesoría y reconocimientos	11
8.2.	Segunda fase – Asesoría	11
8.2.1.	Bootcamp Emprendedor Multicampus.....	12
8.2.2.	Términos de referencia (TDR).....	12
8.2.3.	Selección de emprendimientos a fase final	12
8.3.	Tercera fase – capital semilla.....	12
8.3.1.	Pitch Emprendedor	12
8.3.2.	Premiación	13
9.	Cronograma.....	13
10.	Medios de contacto	15

1. Presentación

Santoto E, es el Programa de asesoría para Emprendedores Santoto Colombia en el cual los participantes, reciben acompañamiento técnico en las diferentes etapas de sus negocios. Los estudiantes, docentes, administrativos y egresados, podrán validar sus ideas, proyectos y empresas bajo esquemas innovadores y de gran potencial en Emprendimiento Santoto Multicampus, en un gran evento de emprendimiento, donde estudiantes, egresados, docentes y administrativos de planta dan a conocer sus iniciativas empresariales, que puedan consolidarse en proyectos innovadores que generen valor e impacto y que sean capaces de contribuir al desarrollo económico y social del país y sus regiones.

Esta versión tendrá inicio el miércoles 8 de mayo del 2024 y les permitirá a los participantes conectar con el ecosistema del emprendimiento a través de espacios de inspiración, conocimiento y experiencias interactivas a través de nuestra plataforma virtual que los lleve a la acción inmediata para fortalecer sus iniciativas. En la plataforma virtual, los emprendedores podrán presentar sus proyectos y/o empresas generadas en las cátedras de pregrado y/o posgrado en las dos modalidades a distancia y presencial, y aquellos que se han gestado individual o grupalmente desde las distintas sedes/seccionales de la Santoto.

2. Potenciales beneficiarios

Emprendedores que sean parte de la comunidad de la Universidad Santo Tomás a nivel multicampus y que pertenezcan a algunos de estos grupos:

- Estudiantes de pregrado/posgrados activos en la Santoto en el semestre 2024-1.
- Egresados graduados de la Santoto.
- Docentes de pregrado o posgrado en las modalidades presencial o a distancia de la Santoto Colombia que tengan contrato vigente mínimo hasta finalizar el 2024-1.

- Personal administrativo de Sedes, Seccionales o CAU de la Universidad Santo Tomás con contrato de nómina directo.

Nota: los proyectos o emprendimientos pueden ser desarrollados de manera individual o grupal. La cantidad de personas por grupo no puede superar las 4 y el líder debe ser de la Comunidad Tomasina. Pueden presentarse emprendimientos Familiares siempre y cuando el líder del proyecto o la empresa pertenezca a la Comunidad Santoto Colombia.

3. Categorías de participación

Los emprendedores deberán inscribir su proyecto dentro de la categoría, de acuerdo con la etapa en la que se encuentre su iniciativa:

- a) Etapa Ideación:** Propuesta de idea, creación de un equipo, creación de producto o servicio a través de un prototipo inicial.

Esta etapa se caracteriza por:

- Tiene un prototipo básico, idea o concepto.
- No tiene un Producto Mínimo Viable (MVP).
- No genera ingresos.
- Valor agregado o novedad esperada. Ser una idea que ofrezca un valor agregado para el cliente (Tener un diferenciador a los que ya existen en el mercado nacional o internacional).
- Resolver de manera innovadora algún problema o necesidad real.

- b) Etapa Temprana:** Emprendimientos en sus primeros meses o hasta 2 años de operación, bien sea que estén o no formalizados. Todavía están conociendo su mercado y dándose a conocer.

Esta etapa se caracteriza por:

- Hay claramente un problema o necesidad real en el entorno que tengan ya sea un grupo de personas o empresas (públicas, privadas, sin ánimo de lucro, etc.)

- La propuesta de valor resuelve de manera creativa e innovadora el problema o necesidad identificados y tiene componentes que la hacen diferente a lo que ya existen en el mercado.
- Tiene un producto mínimo viable (MVP). Producto o servicio que tiene las características y funcionalidades mínimas que les permitan a sus clientes su uso o consumo.
- Tener identificado su mercado objetivo y conocimiento de este.
- Comercializa inicialmente su producto/servicio de forma simple en uno o más mercados objetivo.
- Genera ingresos (mínimo hace 6 meses)
- El proyecto tiene en la alguna medida un impacto positivo económico, social y/o ambiental.

c) Etapa de crecimiento: Empresas formalizadas. Tienen mayor conocimiento de su mercado objetivo y buscan escalar la adquisición de clientes y llegar nuevos mercados.

Esta etapa se caracteriza por:

- Hay un problema o necesidad real en el entorno ya sea en un grupo de personas o empresas (públicas, privadas, sin ánimo de lucro, etc.)
- La propuesta de valor resuelve de manera creativa e innovadora el problema o necesidad identificados y tiene componentes que la hacen diferente a lo que ya existen en el mercado.
- Genera ingresos recurrentes (durante el último año) y experimenta un crecimiento sólido.
- Se evidencian estrategias de mercadeo y comercialización.
- Se evidencia un control contable en la gestión.
- La unidad productiva tiene en la alguna medida un impacto positivo económico, social y/o ambiental.

4. Requisitos de participación

Cada Líder deberá presentar su proyecto o empresa teniendo en cuenta los siguientes requisitos:

- a. Cada postulación puede tener entre 1 y máximo 4 integrantes.
- b. El líder del proyecto debe ser de la Comunidad Tomasina.
- c. La participación debe acompañarse de una presentación de 6 diapositivas que evidencie los aspectos característicos de la etapa en la que se postula según se describe en el numeral 5 a), b) y c).

- d. Se debe suministrar una foto del (los) integrante(s) en alta calidad y formato JPEG para poder publicarla en el espacio de la vitrina digital donde se publicará la información más importante que describe a los proyectos postulados.
- e. Se debe desarrollar un vídeo donde se muestre el producto o servicio que se comercializa el cual no debe tener una duración mayor a **máximo 4 minutos** y debe estar alojado en un canal de YouTube público. Adjuntar el enlace en el formulario de inscripción.

Tabla 1. *Contenido temático del vídeo*

Contenido vídeo			
Item	Idea	Etap temprana	Etap crecimiento
Integrantes del equipo si es el caso, o presentación del emprendedor cuando está a nivel, con su respectiva foto o imagen del grupo. Destacando el líder de la idea o proyecto.	X	X	X
Marca/Logo (En caso de no tenerlo se sugiere utilizar programas de diseño como adobe illustrator, canva, e incluso con herramientas generativas de Inteligencia Artificial como Tailor Brand, Smashing Logo, o cualquiera de su preferencia).	X	X	X
Problema o necesidad: Clara identificación del problema o la necesidad que solucionan en el mercado y que otras empresas no están atendiendo.	X	X	X
Propuesta de Valor: Presentar y explicar brevemente la propuesta de valor del emprendimiento (componente creativo, innovador y ventaja competitiva)	X	X	X
Prototipo de baja resolución: propuesta preliminar de baja resolución o mediana fidelidad de la propuesta de valor. Permitirá ver cómo se espera que sea el producto y cómo interactúa con los usuarios o consumidores dejando en evidencia atributos diferenciales. De este análisis se puede confirmar si se cubren las necesidades deseadas, si estéticamente resulta atractivo al target, si se entienden sus funcionalidades, etc.	X		
Producto Mínimo Viable (PMV) (Etapa temprana) o producto/ servicio final (Etapa Crecimiento): Presentar el producto o servicio en funcionamiento, evidenciando las características novedosas.		X	X

Contenido vídeo			
Item	Idea	Etapa temprana	Etapa crecimiento
Componente de Mercado: Describir el mercado objetivo y las estrategias de mercadeo y comercialización. ¿Cuáles son los principales canales y aliados que utilizan para la promoción y venta del producto o servicio? ¿Cómo se puede hacer un pedido o compra? ¿Cuánto es el tiempo medio de respuesta, entrega o prestación del servicio?		X	X
Componente de operaciones: Proceso de elaboración del producto o prestación de servicio.			X
Componente financiero: Incluir históricos de ventas detallando los precios de venta y unidades, además un breve análisis de costos y gastos (se sugiere incluir gráficas de crecimiento de ventas y de unidades en el tiempo).			X
Impactos: Mencionar los principales impactos positivos del proyecto, cómo transforma positivamente la rutina del consumidor o usuario, y de qué manera este producto o servicio, apoya el logro de las metas descritas en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.	X	X	X

5. Criterios de eliminación – descalificación

No se aceptarán participantes que envíen:

- Presentaciones incompletas, con mala ortografía, nombres de participantes incompletos frente a los inscritos en el formulario inicial.
- Productos que no concuerden con la filosofía de la Universidad y/o que atenten a la dignidad humana y/o a la salud (sustancias psicoactivas, consumo de alcohol o sustancias psicoactivas, malos hábitos o uso de productos que utilicen marcas registradas o uso de diseño alusivo a éstas (utilizarse misma tipografía, colores de un logotipo o el reuso de materiales que contengan una marca registrada de manera explícita), EVITEMOS LA PIRATERÍA.
- Los videos que excedan este tiempo de duración (4 minutos), no se pueden subir a la plataforma tecnológica.

- Registro duplicado de proyectos.
- Enlaces de los vídeos que no se puedan visualizar.

Nota: la información se debe registrar en el siguiente formulario, <https://forms.office.com/r/zPj6A0zad2> El líder del proyecto deberá suministrar en el proceso de registro el acceso a una carpeta en la nube donde se encuentre la presentación en PDF y la foto del emprendedor o integrantes del equipo emprendedor según se solicitó en los requisitos en el numeral 7 de este documento. La carpeta en la nube debe ser de acceso PÚBLICO, para poder descargar la información. En caso de no cumplir con este requisito, será descartado el proyecto de los postulados. De igual forma deberá suministrar el enlace para visualizar el video descriptivo del proyecto o empresa alojado en la plataforma YouTube el cual también debe ser de acceso PÚBLICO. Ambos enlaces son obligatorios en el proceso de postulación.

6. Criterios de evaluación por categoría

Cada postulación será evaluada por expertos internos y aliados externos que hacen parte de organizaciones públicas o privadas que integran el ecosistema de emprendimiento, Innovación y Desarrollo Empresarial de la Universidad Santo Tomas a nivel Multicampus.

A continuación, se encuentran los criterios de evaluación para ambas etapas, las cuales pueden obtener puntuación de 1 a 5, siendo 1 el valor mínimo (no cumple) y 5 el valor máximo (cumple totalmente):

Tabla 2. *Criterios de evaluación por categoría*

Criterios de evaluación			
Ítem	Etap idea	Etap temprana	Etap crecimiento
Marca: se evidencia la marca del emprendimiento y sin conflictos por homónima en Cámaras de Comercio.		X	X
Problema o necesidad real del entorno: los participantes evidencian tener conocimientos y claridad sobre el problema o necesidad real del	X	X	X

Criterios de evaluación			
Ítem	Etapa idea	Etapa temprana	Etapa crecimiento
entorno y como es a su vez una oportunidad en el mercado para el emprendimiento.			
Propuesta de Valor: Es clara la propuesta de valor, su diferencial, componente creativo, innovador y ventaja competitiva.	X	X	X
Prototipo: Se presenta un prototipo de la propuesta de valor (ya sea Landing page, portafolio, catalogo digital, Buyer persona, Customer journey o el que se considere más acorde a la idea emprendedora)	X		
Producto Mínimo Viable: El Producto Mínimo Viable es funcional, creativo, y permite comprender la propuesta de valor del emprendimiento de manera clara y sencilla.		X	X
Mercado: Se evidencia conocimiento del mercado objetivo y las estrategias de mercadeo y comercialización presentadas son adecuadas en virtud de la propuesta de valor y dicho mercado.	X	X	X
Operaciones: Se evidencian conocimientos en relación con el proceso bien sea de elaboración del producto y las operaciones para la efectiva prestación del servicio.			X
Potencial del emprendimiento: En virtud de la información financiera presentada, se evidencia que el proyecto tiene potencial de crecimiento y consolidación.		X	X
Impactos positivos y ODS: Hay una adecuada conexión del o los impactos que genera el proyecto con el ODS seleccionado.	X	X	X
Comunicación: El formato presentado y los recursos utilizados para la presentación del video			

Criterios de evaluación			
Ítem	Etapa idea	Etapa temprana	Etapa crecimiento
son los adecuados para el mensaje y la información que se brinda. Se evidencian habilidades comunicativas en los participantes.	X	X	X

7. Desarrollo del programa

Santoto E, el programa de mentoría para emprendedores de la Santoto Colombia, se desarrollará en 2 Fases posterior a la postulación y confirmación de cumplimiento de requisitos a los emprendedores.

7.1. Primera fase – Selección

7.1.1. Inscripción

Se realizará el lanzamiento del programa donde por medio del enlace de inscripción <https://forms.office.com/r/zPj6A0zad2> los emprendedores Tomasinos que sean estudiantes, administrativos, docentes o egresados de cualquier sede, seccional o CAU, podrán postular sus ideas de emprendimiento, emprendimientos en etapa temprana o emprendimientos en etapa de consolidación. Asimismo, todos los inscritos deberán diligenciar el diagnóstico de perfil emprendedor para garantizar la continuidad de su proceso de inscripción. Dicho instrumento se podrá ubicar mediante el siguiente enlace: <https://forms.office.com/r/8bbZCFj49Q>

Nota: la Vitrina Virtual es una plataforma tecnológica en la que se publicarán los emprendimientos aprobados de la convocatoria. En la Vitrina Virtual los emprendedores competirán de forma asincrónica con sus proyectos de acuerdo con la etapa en la que participen por medio de votación de público en general con un peso de 20% y una evaluación de expertos invitados con un peso del 80%.

7.1.2. Validación de requisitos

Una vez se haga el lanzamiento del programa, se habilita el periodo de inscripción a los participantes. Se verificará el cumplimiento de requisitos y se validarán los emprendimientos que cumplen con estos, los cuales serán aprobados para ser publicados en la Vitrina Virtual.

7.1.3. Publicación en vitrina virtual

Los emprendimientos que cumplan a cabalidad con los requisitos se presentarán en la vitrina virtual, donde se expondrán al público general y externo con el fin de validar mediante votaciones la aceptación de la idea en el mercado a través de una votación virtual. De igual manera, los emprendimientos publicados serán evaluados por un panel de expertos nivel nacional, quienes, a partir de los videos, presentación y la información depositada, analizarán los componentes diferenciadores de cada uno para priorizar aquellos que entran al programa Santoto E.

7.1.4. Selección de proyectos beneficiarios de asesoría y reconocimientos

Se seleccionarán 21 propuestas de la vitrina, distribuidas en las 3 etapas (ideación, etapa temprana y etapa de crecimiento). En total cada etapa contará con 7 emprendimientos seleccionados a nivel nacional. Para ello se ponderan las votaciones obtenidas en el formulario y las evaluaciones de los expertos (20% y 80% respectivamente). Clasificarán a la Fase 2, siete emprendimientos de cada una de las Etapas: Ideación, etapa temprana o etapa de crecimiento. Todos los proyectos compiten entre sí dentro de cada categoría sin importar la sede, seccional o CAU al que pertenezcan. Por otra parte, se seleccionará el proyecto con mayor puntuación total por cada sede y seccional, sin tener en cuenta la etapa en la que se encuentre. Podrán darse casos en que un emprendimiento que haya clasificado a Fase 2, sea de la misma forma el de mejor puntuación de su sede o seccional y será acreedor tanto de clasificación como de capital semilla por reconocimiento de región.

7.2. Segunda fase – Asesoría

Esta fase está dirigida a los representantes de las 21 iniciativas seleccionadas en la fase 1 (7 por cada categoría) y deberán asistir a todo el programa de mentoría como requisito para pasar a la fase 3 del mismo.

7.2.1. Bootcamp Emprendedor Multicampus

Hace referencia al proceso de formación extracurricular que se desarrollará bajo la modalidad presencial mediada por tecnología PMT donde los emprendedores contarán con 5 sesiones formativas definidas con base en el diagnóstico del perfil emprendedor tomasino y que favorezcan el fortalecimiento al Modelo de Negocio.

7.2.2. Términos de referencia (TDR)

Una vez se cumpla con las sesiones del Bootcamp Emprendedor, los participantes pasan a las sesiones de Términos De Referencia (TDR)s técnicas en emprendimiento en la modalidad Presencial Mediada por la Tecnología (PMT) de las cuales deben elegir uno de los temas de las dos opciones que tendrán por cada categoría y deben asistir (al menos un representante de cada emprendimiento) a las tres sesiones programadas por el asesor (a) para las mismas. La duración mínima de cada sesión será de 2 horas. En total, pueden tener hasta 9 horas de mentoría.

7.2.3. Selección de emprendimientos a fase final

Se seleccionarán en este momento los emprendimientos que pasan a Fase 3 Capital Semilla. Serán acreedores del reconocimiento para Fase 3 aquellos proyectos que hayan participado en todas las sesiones de Bootcamp y todas las sesiones de mentoría.

7.3. Tercera fase – capital semilla

Se seleccionarán 9 proyectos, 3 por cada etapa para ser acreedores del capital semilla. En esta etapa se surtirán actividades con la finalidad de seleccionar a los emprendimientos con mayor potencial y desempeño durante el programa para tener un reconocimiento financiero en efectivo que potencie sus proyectos e ideas.

7.3.1. Pitch Emprendedor

Se desarrollará bajo la modalidad presencial mediada por tecnología PMT, donde los emprendedores competirán sincrónicamente con una presentación tipo pitch frente a evaluadores en tiempo real quienes podrán escuchar durante 3 minutos sus iniciativas e interactuar con los emprendedores. Para esto, cada proyecto deberá elegir un integrante que presente su propuesta ante el jurado. Los jurados evaluarán los PITCHS y elegirán hasta 9 emprendimientos, 3 por cada etapa (ideación, temprana y crecimiento).

7.3.2. Premiación

Evento de cierre del programa, en el que se invita a la comunidad tomasina para que conozcan parte del desarrollo del programa y los emprendimientos ganadores de la versión 2024.

8. Cronograma

8.1. Primera fase – Lanzamiento del Programa Santoto E

- Socialización de los Términos De Referencia (TDR) **08 de mayo del 2024**.
- **Postulación:** los emprendedores participantes a nivel multicampus, tendrán la oportunidad de postularse del **08 al 22 de mayo del 2024 a las 23:59 p.m.** por medio del diligenciamiento del formulario de inscripción: <https://forms.office.com/r/zPj6A0zad2>
- **Evaluación:** selección de participantes y notificación de cumplimiento de requisitos: **Entre el 23 y el 28 de mayo del 2024**, se validarán los emprendimientos que cumplan con los requisitos de la convocatoria y se informará a quienes cumplan con los mismos por correo electrónico.
- **Publicación de los proyectos aprobados en la vitrina virtual:** entre el **29 y el 12 de mayo del 2024** se organizará lo necesario para la adecuada publicación de los emprendimientos en la vitrina virtual.
- **Lanzamiento de la vitrina virtual de Emprendimientos:** el **14 de Junio** se llevará a cabo el lanzamiento de la Vitrina Virtual con la presentación de esta y la explicación del proceso

de votación y elección de los 15 emprendimientos que pasará a la fase 2 del programa. Sólo se permite un voto por visitante a la vitrina. Las votaciones equivalen al 20% del total de la evaluación que obtienen los emprendimientos para seleccionar los que pasarán a la fase 2. El 80% restante equivale al puntaje de evaluación que otorgan los evaluadores expertos

- **Selección por sedes (incluye CAU) y seccionales:** cada sede y seccional selecciona el mejor puntaje total que resulta de la ponderación de las votaciones y la evaluación de los jurados expertos, tanto para la etapa ideación, temprana y crecimiento (en total 3 por Sede y Seccional). La sede Bogotá evaluará también los postulados en los CAU. En total se tendrán 5 seleccionados serán notificados el **26 de junio del 2024**.

8.2. Segunda fase – Mentoría

- **Del 12 al 16 de agosto del 2024** los 21 finalistas deberán participar del Bootcamp de Emprendimiento el cual consta de Sesiones de entrenamiento en temas asociados a su modelo de negocio. Las sesiones serán en modalidad presencial mediado por tecnología en la plataforma Teams. La participación es condicionante para poder continuar en el proceso de selección de los ganadores.
- **Términos De Referencia (TDR)s Técnicas:** una vez se terminen las sesiones del Bootcamp Emprendedor, se dará paso al desarrollo de las Términos De Referencia (TDR)s **del 19 al 30 de agosto del 2024**.

8.3. Tercera fase – Capital semilla

- **PITCH Emprendedor:** un representante de cada emprendimiento finalista se presentará en vivo con su PITCH Emprendedor ante tres jurados en modalidad presencial mediada por tecnología PMT. *(la participación en el Pitch Emprendedor es de carácter obligatorio para los clasificados. Aquel emprendimiento que no tenga representante en el Pitch Emprendedor será descalificado de la premiación final).* Fechas de los Pitch: **ideación - 10 de septiembre; etapa temprana – 11 de septiembre y etapa crecimiento – 12 de septiembre.**

- **Premiación programa:** una vez los jurados hagan su proceso de deliberación teniendo en cuenta las rúbricas proporcionadas para cada categoría, se definirán los ganadores del programa y se llevará a cabo **el 19 de septiembre del 2024**, la jornada de premiación y cierre de este, en sesión presencial mediado por la tecnología (TEAMS).

Las fechas de entrega de los premios de capital semilla, dependen del proceso que se requiera por parte del departamento contable y financiero en sede principal y por lo anterior no se determina una fecha específica para su ejecución. Se solicita a los emprendedores ganadores brindar dentro de los tiempos informados vía correo electrónico la documentación requerida para el pago del premio, estar atentos a sus correos electrónicos y contar con el tiempo de espera mientras se completa el proceso indicado.

Nota: las fechas podrán ser cambiadas modificadas por los organizadores. Se notificará a los participantes en la fase que corresponda, de dichos cambios mediante correo electrónico.

9. Premiación

Este evento otorgará a sus ganadores en sus diferentes etapas: asesorías técnicas, divulgación en redes sociales de las diferentes sedes/seccionales de la Santoto Colombia, Bootcamp de Emprendimiento y premios capital semilla motivacional. Pronto estaremos contando más a detalle los beneficios que obtendrá cada participante ganador de cada etapa.

10. Medios de contacto

Para más información comuníquese a través de los siguientes correos:

- **Sede Principal Bogotá:** coord.emprendimiento@usta.edu.co
- **Seccional Bucaramanga:** emprendimiento@ustabuca.edu.co

- **Seccional Tunja – Sede Medellín:** prof.proyeccionsocial@ustatunja.edu.co
- **Seccional Villavicencio:** dir.proyeccionsocial@ustavillavicencio.edu.co