

CONVOCATORIA C-LAB EMPRENDIMIENTO

1. INTRODUCCIÓN

El plan táctico C-LAB UAO – Fortalecimiento del Ecosistema de las Industrias Creativas y Culturales, es una apuesta estratégica nacida de la Facultad de Comunicación Social, Humanidades y Artes en alianza con el Centro de Innovación y Emprendimiento, Sinapsis. Esta iniciativa surge con el propósito de capitalizar las tendencias y necesidades actuales del entorno audiovisual, las narrativas digitales y las media arts a nivel local y regional, aprovechando la riqueza cultural del suroccidente colombiano y la condición de Cali como Ciudad Creativa de la UNESCO en Media Arts.

En un entorno altamente dinámico y competitivo, la estructuración de iniciativas de negocio basadas en el conocimiento creativo requiere metodologías sólidas que permitan validar propuestas, identificar necesidades reales del mercado y estructurar modelos económicamente viables.

Este **programa de formación y acompañamiento**, que consistirá en dos fases (pre-incubación e incubación), ofrecerá herramientas prácticas y conexiones con el ecosistema para que la comunidad universitaria desarrolle capacidades emprendedoras y transforme sus prototipos funcionales en bienes o servicios culturales sostenibles, escalables y con un enfoque de triple impacto: ambiental, social y económico.

2. OBJETIVO

Desarrollar capacidades en la comunidad UAO para estructurar y fortalecer iniciativas de emprendimiento del sector audiovisual, las narrativas digitales y las media arts a nivel local y regional, impulsando así la consolidación de proyectos con modelos de negocio sostenibles y con impacto ambiental, social y económico, mediante herramientas, formación y acompañamiento de mentores expertos que faciliten su validación en el mercado y conexiones comerciales.

3. ¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR DE LA CONVOCATORIA- FASE 1 (PRE INCUBACIÓN)?

La convocatoria está disponible para la Comunidad UAO: colaboradores, estudiantes, y egresados que cuenten con un prototipo funcional de producto o servicio.

4. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA

Los participantes deberán cumplir obligatoriamente con los siguientes requisitos para ser habilitados en el proceso:

- Tener conformado un grupo de trabajo integrado por al menos dos (2) o tres (3) personas plenamente motivadas a desarrollar su iniciativa de negocio. Por lo menos uno de los integrantes debe pertenecer a la comunidad UAO (egresados, estudiantes, colaboradores).
- Tener desarrollado un prototipo funcional de producto o servicio.
- El prototipo de producto o servicio funcional debe poseer un enfoque claro de innovación aplicado a las industrias culturales y creativas, concentrado específicamente en el sector audiovisual, las media arts o las narrativas digitales.
- El equipo emprendedor deberá certificar una disponibilidad de tiempo mínima de seis (6) horas semanales durante el semestre para cumplir de manera estricta con las actividades formativas y de mentoría del programa.
- Realizar la postulación formal de la propuesta mediante el diligenciamiento completo del formulario de inscripción oficial en el siguiente enlace: <https://forms.cloud.microsoft/r/qnjRUt6zv3>

FASES DEL PROGRAMA

1. FASE DE PRE INCUBACIÓN

El programa se compone de un proceso inicial de preselección (convocatoria, entrevistas y selección de participantes), seguido por el despliegue de un programa de incubación C-Lab estructurada en cinco (5) etapas consecutivas, desarrolladas en comunidades de práctica y espacios de experimentación:

- **Etapas 1. SOÑAR (exploración del ecosistema cultural creativo)**
 - *Objetivo:* identificar tendencias, oportunidades, necesidades y problemáticas de mercado que puedan resolverse a través de bienes o servicios culturales.
 - *Sesiones de entrenamiento:* marco normativo (Ley de Emprendimiento 2069 de 2020), conceptos clave de las ICYC, mapeo de tendencias, benchmarking de casos exitosos, el rol de la innovación en la cultura y modelos de triple impacto.
 - *Herramientas:* propósito de vida, mapa de empatía y *Jobs to be Done*.
 - *Acompañamiento especializado:* 6 horas de mentoría individual por equipo.
 - *Entregables/Resultados:* documento de análisis del entorno, delimitación de la problemática y definición de la idea de negocio.
- **Etapas 2. PENSAR (desarrollo del producto o servicio)**
 - *Objetivo:* promover la reflexión estratégica y el análisis crítico para transformar ideas innovadoras en productos o servicios de alto impacto comercial.

- *Sesiones de entrenamiento:* técnicas de generación de soluciones, priorización de ideas bajo criterios de viabilidad, diseño de la propuesta de valor colectiva y segmentación del público objetivo.
- *Herramientas:* metodología SCAMPER, lluvia de ideas y canvas de la propuesta de valor.
- *Acompañamiento especializado:* 8 horas de mentoría individual por equipo.
- *Entregables/Resultados:* ficha técnica de definición del producto o servicio, identificación de clientes potenciales y propuesta de valor estructurada.

- **Etapas 3. TESTEAR 1.0 (prototipar y validar)**

- *Objetivo:* validar y refinar el producto/servicio mediante pruebas en entornos reales con usuarios, obteniendo retroalimentación para mitigar riesgos comerciales.
- *Sesiones de entrenamiento:* diseño de experimentos de validación, talleres de feedback con expertos y actores del ecosistema cultural, y uso de herramientas digitales para promoción y prototipado rápido.
- *Herramientas:* matriz de análisis estructural, plataformas digitales de validación y pitch de validación.
- *Acompañamiento especializado:* 12 horas de mentoría individual por equipo.
- *Entregables/Resultados:* prototipo optimizado y reporte formal de validaciones en campo.

- **Etapas 4. ARRANCAR (viabilidad y factibilidad)**

- *Objetivo:* definir un modelo de negocio sostenible que viabilice la generación de valor social, cultural y económico, analizando su deseabilidad y costos.
- *Sesiones de entrenamiento:* modelos de negocio específicos para el sector cultural, proyecciones financieras básicas, estructura de costos y estrategias de alianzas o networking.
- *Herramientas:* matriz financiera, canvas de modelo de negocio y mapa de cadena de valor.
- *Acompañamiento especializado:* 12 horas de mentoría individual por equipo.
- *Entregables/Resultados:* documento de modelo de negocio sostenible estructurado.

- **Etapas 5. CONECTAR 1.0 (ecosistema de innovación y emprendimiento)**

- *Objetivo:* articular el proyecto con el ecosistema de innovación local y nacional, vinculando a los emprendedores con las principales fuentes de financiación.
- *Sesiones de entrenamiento:* diseño de presentaciones efectivas, preparación para convocatorias públicas/privadas, mapeo de actores del ecosistema local e identificación de capital semilla.
- *Herramientas:* matriz de *pitch elevator* y técnicas comerciales de ventas.

- *Acompañamiento especializado:* 5 horas de mentoría individual por equipo.
- *Entregables/Resultados:* pitch de negocio definitivo y postulación activa a convocatorias de financiamiento.

CRONOGRAMA FASE 1: Pre incubación

Septiembre	• Planeación del programa • Definición de cupos, premios y apoyos • Conformación de mentores • Ajustes finales de la convocatoria • Difusión y lanzamiento de la convocatoria (1 de septiembre) • Recepción de postulaciones (1 de septiembre al 11 de septiembre)
Septiembre/ Octubre	• Revisión de requisitos (14 de septiembre) • Evaluación de propuestas • Entrevistas (21 al 30 de septiembre) • Publicación de seleccionados (5 de octubre)
Octubre Noviembre	• Inicio del programa (12 de octubre) ETAPA 1. SOÑAR Exploración del ecosistema, tendencias, propósito, JTBD y mapa de empatía. (6 horas de mentoría) Mayo ETAPA 2. PENSAR Propuesta de valor, SCAMPER, segmentación y desarrollo del producto. (8 horas de mentoría) ETAPA 3. TESTEAR Validación con usuarios, experimentos y mejora del prototipo. (12 horas de mentoría)
Diciembre	ETAPA 4. ARRANCAR Modelo de negocio, costos, finanzas y cadena de valor. (12 horas de mentoría) ETAPA 5. CONECTAR Pitch, convocatorias, fuentes de financiación y networking. (5 horas de mentoría) • Demo day • Cierre del programa • Conexión con convocatorias externas

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterio de Evaluación	Descripción del Criterio	Puntaje Máximo
Identificación de la problemática	Cuentan con una propuesta de un servicio/producto del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts y un segmento de clientes claramente identificado.	60%
Recurso humano	Cuenta con dos o más personas en su equipo de trabajo. Al menos una de ellas es parte de la comunidad UAO.	20%
Disponibilidad	Presenta cartas de compromiso de los integrantes del equipo para la participación en el proceso de formación.	20%
TOTAL		100

2. FASE INCUBACIÓN NITRO C-LAB (2027)

El programa de incubación acompaña a las iniciativas de emprendimiento del sector audiovisual, las narrativas digitales y las media arts a nivel local y regional, que superaron la fase de preincubación (con un PMV o prototipo validado y un modelo inicial) para convertirlos en empresas culturales operativas, formalizadas, rentables y escalables. Por otro lado, también podrán hacer parte los emprendimientos del sector, que ya cuenten con personería jurídica y ventas comprobadas.

Etapa 1. FORMALIZAR Y PROTEGER (arquitectura legal e institucional)

- **Objetivo:** establecer la estructura legal, organizativa y de propiedad intelectual requerida para operar comercialmente en el sector audiovisual, narrativas digitales y las media arts, sin riesgos jurídicos.
- **Sesiones de entrenamiento:**
 - Figuras jurídicas aplicables a las ICYC (SAS, Sociedades BIC, Entidades Sin Ánimo de Lucro - ESAL, Colectivos).
 - Política pública del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts.

- Gestión estratégica de la propiedad intelectual: derechos de autor, registro de marcas, cesión de derechos y licencias.
 - Gobierno corporativo inicial, acuerdos de socios y reparto de patrimonio creativo/regalías.
- **Herramientas:** matriz de selección de figura jurídica, protocolo de acuerdo de socios/cocreadores y matriz de activos intangibles (PI).
- **Acompañamiento especializado:** 8 horas de mentoría individual por equipo (asesoría legal y de PI).
- **Entregables/Resultados:**
- Estrategia de constitución o adecuación legal definida.
 - Solicitud de registro de marca/derechos de autor redactada.
 - Acuerdo de socios firmado y matriz de propiedad intelectual estructurada.

Etapas 2. OPERAR Y PRODUCIR (estandarización de la cadena de valor)

- **Objetivo:** optimizar y estandarizar la capacidad operativa y de producción del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts, para garantizar la entrega continua de productos o servicios con estándares de calidad.
- **Sesiones de entrenamiento:**
- Gestión de la cadena de suministro y producción en el sector audiovisual, narrativas digitales y media arts (eventos, contenidos, productos físicos o digitales).
 - Metodologías ágiles (Scrum/Kanban/Design Thinking/Lean Startup) aplicadas a la gestión de proyectos del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts.
 - Control de calidad, experiencia de usuario y estandarización de procesos.
- **Herramientas:** diagrama de flujo operativo, tablero kanban de producción y ficha técnica de servicio/producto estándar.
- **Acompañamiento especializado:** 10 horas de mentoría individual por equipo.
- **Entregables/Resultados:**
- Manual de operaciones y procesos clave del emprendimiento.
 - Calendario de producción/entrega optimizada.

Etapas 3. COMERCIALIZAR Y ESCALAR (tracción comercial B2B / B2C)

- **Objetivo:** activar canales de venta recurrentes y diversificar fuentes de ingresos comerciales tanto en el mercado directo (audiencias) como en el mercado corporativo/público.
- **Sesiones de entrenamiento:**
 - Estrategia de ventas B2B (venta a empresas, patrocinios corporativos y marketing de experiencias).
 - Contratación estatal, licitaciones culturales y aplicación a estímulos públicos del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts.
 - Automatización de marketing digital, estrategias omnicanal, e-commerce y modelos de membresía o suscripción (patreon, boletería, etc.).
- **Herramientas:** embudo de ventas digital (funnel B2C), portafolio de servicios corporativos (B2B) y matriz de alianzas comerciales.
- **Acompañamiento especializado:** 14 horas de mentoría individual por equipo.
- **Entregables/Resultados:**
 - Portafolio comercial B2B estructurado y cotizador automatizado.
 - Canal de venta directa (e-commerce, plataforma o punto) activo con tracción de ventas inicial.
 - Reporte de ventas e ingresos comerciales en tiempo real.

Etapas 4. CONSOLIDAR FINANZAS (ingeniería financiera y flujo de caja)

- **Objetivo:** construir una arquitectura financiera sólida capaz de absorber la estacionalidad del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts, garantizando la viabilidad económica a mediano y largo plazo.
- **Sesiones de entrenamiento:**
 - Proyección avanzada de flujo de caja (cash flow) a 12 y 24 meses frente a picos y valles de liquidez.
 - Estrategias de financiamiento combinado (blended finance): ingresos propios, incentivos fiscales (Ley de Cine, exenciones Ley 2069), donaciones y crédito.
 - Gestión tributaria para industrias creativas, del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts, e indicadores clave de rendimiento financiero (CAC, LTV, Margen Bruto).
- **Herramientas:** modelo financiero de flujo de caja en Excel/PowerBI, calculadora de rentabilidad por proyecto y matriz de riesgos financieros.
- **Acompañamiento especializado:** 12 horas de mentoría individual por equipo.

- **Entregables/Resultados:**

- Plan financiero a 24 meses auditado con escenarios (optimista, conservador, pesimista).
- Estrategia de gestión tributaria e incentivos fiscales aplicable.

Etapas 5. CONECTAR 2.0 E INVERTIR (inversión, impacto y demo day)

□ **Objetivo:** medir el impacto transformador del emprendimiento y presentar las empresas ante inversionistas, compradores institucionales, fondos de impacto y aliados estratégicos.

□ **Sesiones de entrenamiento:**

- Medición y reporte de impacto social, ambiental y cultural (indicadores ESG y ODS).
- Investment readiness: preparación de data room, valoración de empresas creativas, del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts, y documentación para inversión.
- Presentación de alto impacto (pitch para inversionistas) y técnicas de negociación.

□ **Herramientas:** tablero de indicadores de impacto social/cultural, investment pitch deck y one pager de inversión.

□ **Acompañamiento especializado:** 6 horas de mentoría individual por equipo.

- **Entregables/Resultados:**

- o Reporte formal de medición de impacto (ODS y sostenibilidad).
- o Dossier completo para inversionistas / aliado corporativo.
- o Participación en el **demo day C-Lab y rueda de negocios creativos**. (evento de cierre).

CRONOGRAMA FASE 2:Incubación Nitro C-Lab

Febrero Marzo	• Inicio del programa (01 de febrero) ETAPA 1. FORMALIZAR Y PROTEGER Establecimiento de la estructura legal, organizativa y de propiedad intelectual. (8 horas de mentoría) ETAPA 2. OPERAR Y PRODUCIR
------------------	--

	Optimización y estandarización de la capacidad operativa y de producción. (10 horas de mentoría) ETAPA 3. COMERCIALIZAR Y ESCALAR Activación de canales de venta recurrentes y diversificación de fuentes de ingresos (14 horas de mentoría)
Abril Mayo	ETAPA 4. COMERCIALIZAR Y ESCALAR Construcción de una arquitectura financiera sólida capaz de absorber la estacionalidad del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts. (12 horas de mentoría) ETAPA 5. CONECTAR 2.0 E INVERTIR Medición del impacto transformador del emprendimiento y presentación de las empresas ante inversionistas, compradores institucionales, fondos de impacto y aliados estratégicos. (6 horas de mentoría) Mayo • Demo day C-Lab • Rueda de negocios creativos • Evento de cierre

ASPECTOS GENERALES

- Toda la oferta de formación, asesoría y mentorías especializadas provista en esta ruta está representada estrictamente **en especie** (horas de expertos, uso de infraestructura y transferencia metodológica). El programa no desembolsa estímulos en dinero en efectivo a los participantes.
- El programa es liderado técnicamente por el Centro de Innovación y Emprendimiento Sinapsis en co-ejecución con la Facultad de Comunicación Social, Humanidades y Artes.
- El acompañamiento de los mentores se enfoca en dotar a los equipos de metodologías ágiles de vanguardia para mitigar el riesgo comercial de los bienes creativos y culturales.



CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los participantes que vengan de la Fase 1 deben haber asistido a todo el proceso y haber concluido satisfactoriamente las actividades y entregas.

Para los interesados que se quieran vincular directamente a la FASE 2: Incubación Nitro C-Lab, deben cumplir los siguientes requisitos:

Criterio de Evaluación	Descripción del Criterio	Puntaje Máximo
Equipos de trabajo	El equipo emprendedor debe ser de mínimo de 2 personas. Al menos uno debe ser de la Comunidad UAO. Contar con acceso a computador.	15%
Requisito de existencia del Emprendimiento	Entre 6 meses a 1 año de operación mínimo.	20%
Trayectoria del Emprendimiento	El emprendimiento debe tener validada la problemática, el impacto social, nicho de mercado, producto mínimo viable (PMV) de su producto o servicio en audiovisuales, narrativas digitales o media arts.	30%
Requisitos de Operación	Contar con clientes o early adopters.	20%
Disponibilidad de Tiempo	El equipo emprendedor debe ser de mínimo de 2 personas	15%
TOTAL		100

Criterio de Evaluación	Descripción del Criterio	Puntaje Máximo
Validación con usuarios reales	Evidencia demostrable de haber probado el prototipo funcional con un público objetivo preliminar, aportando retroalimentación técnica o de experiencia, o ventas comprobadas.	15
Enfoque de sostenibilidad	Incorporación clara de variables de triple impacto (sostenibilidad ambiental, social y/o viabilidad económica) en la propuesta de valor.	15
Segmento de mercado	Nivel de claridad en la identificación, tamaño y perfil del segmento de clientes o audiencias específicas en las industrias creativas y culturales.	15
Equipo multidisciplinar	Coherencia del equipo de trabajo, evidenciando competencias complementarias en realización técnica/artística, mercadeo y gestión de negocios.	20
Existencia de early adopters	Tracción inicial comprobable; existencia de usuarios o colectivos reales interesados en consumir o testear el bien o servicio del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts.	10
Ciclo de vida del producto/servicio	Claridad y estructuración de las etapas lógicas para la maduración, producción y escalamiento de los contenidos, obras o productos dentro del sector audiovisual, narrativas digitales y media arts.	15
Propiedad intelectual	Identificación preliminar de los elementos del proyecto susceptibles de protección bajo el marco legal de los derechos de autor, propiedad industrial y/o políticas públicas.	10
TOTAL		100

uao