Filial de: CÁMARA DE COMERCIO DE ARMENIA Y DEL QUINDÍO

EmprendeLab

Guía de la Ruta de Emprendimiento

Facultad de Ciencias Administrativas
Facultad de Ingeniería y Ciencias Básicas

Institución Universitaria vigilada por el Ministerio de Educación Nacional | SNIES 2840 | Personería Jurídica Resolución 439 del 14 de marzo de 2001

SEDE PRINCIPAL
Av. Bolívar # 1-189
PBX: (606) 7450025 | Correo: info@cue.edu.co
Armenia - Quindío - Colombia

Conoce más en nuestra web:

cue.edu.co

Tabla de contenido

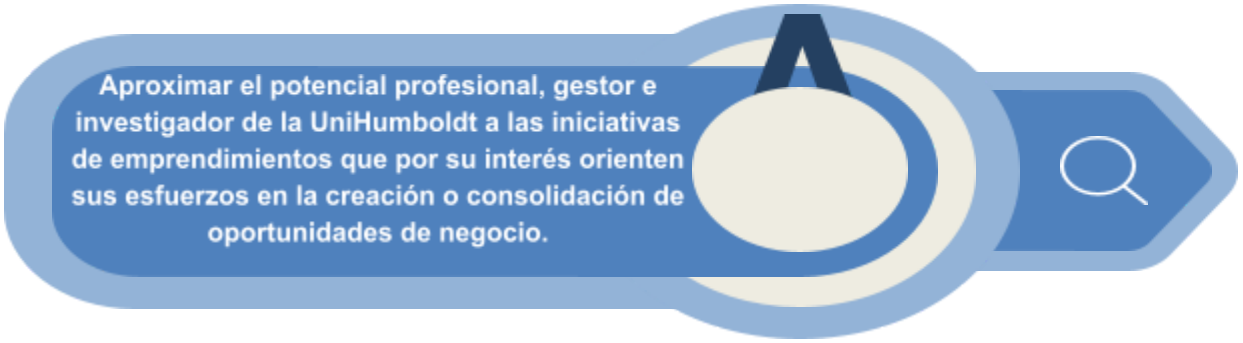
1. Introducción 3
2. Enfoque estratégico 3
3. Objetivos 4
4. Inscripción a la ruta 4
5. Fases de la Ruta 6
5. Beneficios para los Participantes 7
6. Periodicidad de la Convocatoria 7
7. Cronograma Semestral (Ejemplo) 7

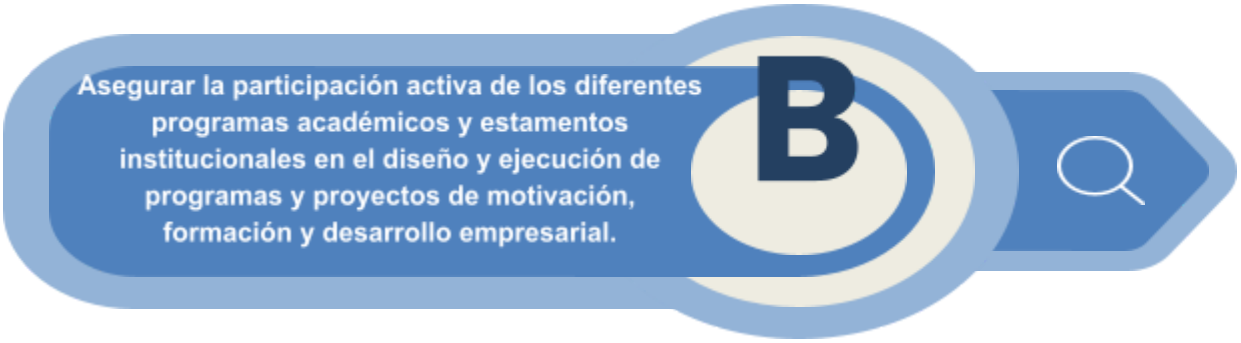
Guía de la Ruta de Emprendimiento

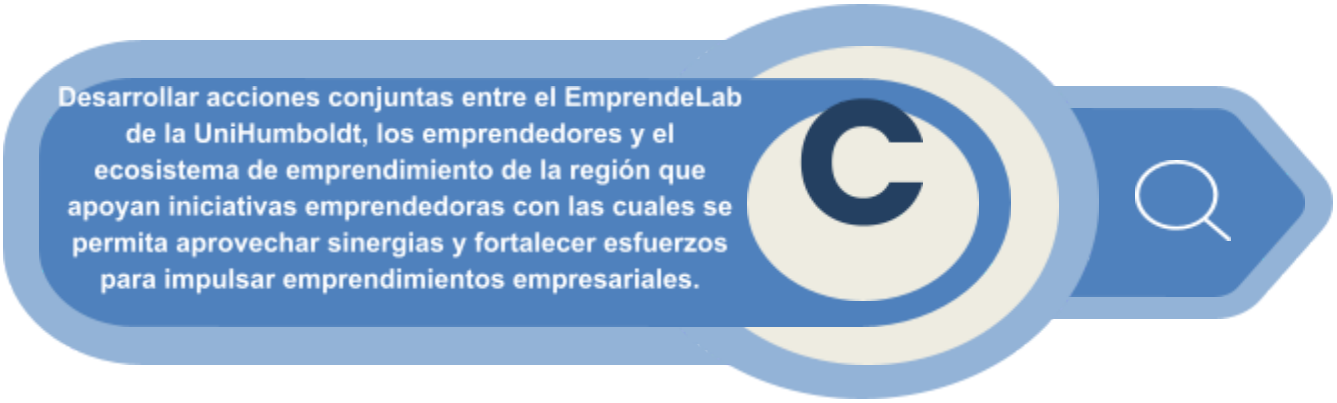
1. Introducción

La Ruta de Emprendimiento es un proceso diseñado para acompañar a estudiantes y egresados en la transformación de sus ideas en proyectos de negocio viables. Con un enfoque práctico y cercano, busca fortalecer capacidades emprendedoras, generar experiencias de aprendizaje aplicadas y conectar a los participantes con el ecosistema empresarial.

2. Enfoque estratégico







3. Objetivos

- Promover la cultura emprendedora universitaria.
- Brindar herramientas básicas de gestión y validación de ideas.
- Facilitar la conexión con mentores, aliados y redes de apoyo.
- Medir resultados alcanzables que fortalezcan la confianza y sostenibilidad de los proyectos.

4. Inscripción a la ruta

El proceso de inscripción a la Ruta de Emprendimiento inicia con la apertura de la convocatoria semestral, donde la comunidad universitaria e interesados registran sus datos e ideas de negocio en un formulario sencillo dispuesto por la universidad. Una vez diligenciada la información, el equipo de la Unidad de Emprendimiento realiza una revisión inicial para validar el cumplimiento de requisitos básicos y seleccionar aquellas propuestas con mayor potencial.

Posteriormente, los proyectos elegidos avanzan a la etapa de diagnóstico, donde se identifican sus fortalezas y necesidades de acompañamiento para iniciar el recorrido en la Ruta.

Guía paso a paso para el Proceso de Inscripción

- Apertura de la convocatoria
  La Unidad de Emprendimiento publica el enlace de inscripción disponible a través del siguiente formulario:

  Inscríbete aquí: https://forms.gle/55NjTS4Z4cCCeKLSA
  escanea el código QR.

- Diligenciamiento del formulario
  Los interesados completan un formulario (enlace o QR anterior) donde registran sus datos y presentan una descripción breve de su idea o proyecto.

- Revisión inicial
  El equipo responsable evalúa el formulario con criterios de validez básicos (como viabilidad de la idea, claridad del enfoque y datos de contacto).

- Test de evaluación de ideas
  Esta prueba permite analizar distintos aspectos para determinar el grado de desarrollo y viabilidad previa de una iniciativa de negocio.
  Esta prueba evalúa 4 bloques así:

  Esta prueba es tomada de:
  https://www.ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-ideas/ perteneciente a la ***Agencia de desarrollo local del Ayuntamiento de León - ildefe***

- Confirmación de avance
  Se notifica a los candidatos seleccionados para avanzar a un diagnóstico inicial y prepararse para la primera fase: la Captación Inteligente.

5. Fases de la Ruta

I. Captación Inteligente: En esta primera etapa se invita a los interesados a inscribirse y compartir sus ideas de negocio. Se realiza un proceso autónomo de trabajo el cual se encuentra en la plataforma **Moodle**. El contenido contiene materiales básicos sobre Lean Canvas/Business Modelo Canvas (obligatorio), propuesta de valor, Mapa de Empatía y Buyer persona. Así mismo, se encontrarán con temas sobre unos primeros pasos en finanzas (costos básicos) y validación de ideas. De esta forma aporta a identificar las propuestas con mayor potencial para ser acompañadas.

   La inscripción a la plataforma Moodle es realizada por el equipo del EmprendeLab.

   Por otra parte, se programará sesiones Informativas/Inducción (Virtual y Grupal). Una sesión obligatoria al inicio de cada convocatoria (Febrero y Julio de acuerdo con las fechas de convocatoria) donde se explican el proceso, las expectativas y se resuelven dudas.

II. Asesoría de Alto Impacto: los proyectos que han cumplido con las actividades de la fase 1 (en especial el lienzo Canvas), tienen la oportunidad de participar de talleres prácticos grupales. El objetivo es fortalecer el modelo de negocio, validar la propuesta de valor y avanzar en la construcción de prototipos o pruebas piloto. De esta forma empoderamos al emprendedor, estandarizamos sus conocimientos básicos y los preparamos para aprovechar mejor las horas de asesoría con los profesores.

   Para los talleres, se informará el cronograma de ejecución, paro lo cual cada emprendedor debe estar atento a los canales de contacto establecidos.

III. Pitch de Madurez: presentación de los proyectos ante un comité que brinda retroalimentación. En esta fase, los equipos presentan sus avances ante un comité evaluador. Se les brinda retroalimentación valiosa

y se definen posibles rutas, sea continuar con apoyo, fortalecer algún aspecto o avanzar hacia oportunidades de crecimiento.

IV. Ecosistema y Oportunidades: los emprendedores tienen acceso a espacios como encuentros de asesoría, ruedas de negocio y conexiones con expertos y empresarios, lo que facilita la visibilidad y la construcción de redes estratégicas.

V. Medición y Mejora Continua: Seguimiento con indicadores claros (ventas, prototipos, inversión). Se realiza un seguimiento al progreso de los proyectos mediante indicadores claros (ventas, inversión, validación de prototipos). Con base en estos resultados, se ajustan estrategias para garantizar un avance sostenible y revisar la posibilidad de pasar a otras rutas de emprendimiento con aceleradoras o inversionistas que se gestionen desde la Red Regional de Emprendimiento.

5. Beneficios para los Participantes

- Orientación inicial para validar la idea.
- Formación práctica en herramientas de emprendimiento.
- Mentoría personalizada.
- Visibilidad y conexiones en eventos y pitchs.
- Acceso a redes y oportunidades externas.
- Seguimiento con retroalimentación para medir avances.

6. Periodicidad de la Convocatoria

La Ruta se desarrolla con una periodicidad semestral:

- Primer semestre (febrero-junio): Apertura de convocatoria, asesoría y pitch de cierre.
- Segundo semestre (agosto-diciembre): Nueva cohorte con el mismo esquema de acompañamiento.

7. Cronograma Semestral

Mes	Actividad Principal	Fase de la Ruta	Responsable sugerido
Febrero	Apertura convocatoria e inscripciones	Captación Inteligente	Unidad de Emprendimiento
Marzo	Selección de proyectos y diagnóstico inicial	Captación Inteligente	Comité evaluador
Abril	Talleres y mentorías de alto impacto	Asesoría de Alto Impacto	Mentores y docentes
Mayo	Validación de prototipos y retroalimentación	Asesoría de Alto Impacto	Mentores especializados
Junio	Pitch final y cierre de semestre	Pitch de Madurez	Comité y aliados
Agosto	Apertura convocatoria e inscripciones	Captación Inteligente	Unidad de Emprendimiento
Septiembre	Selección de proyectos y diagnóstico inicial	Captación Inteligente	Comité evaluador
Octubre	Talleres y mentorías de alto impacto	Asesoría de Alto Impacto	Mentores y docentes
Noviembre	Validación de prototipos y retroalimentación	Asesoría de Alto Impacto	Mentores especializados
Diciembre	Pitch final y cierre de semestre	Pitch de Madurez	Comité y aliados