

## #SPINUOC 2019: BASES PARA LA PARTICIPACIÓN Y PROCESO DE ASESORAMIENTO Y DE SELECCIÓN DE PROYECTOS

### Objetivo y organización

El **13 de junio de 2019** tendrá lugar la sexta edición de la **jornada de emprendimiento y transferencia de conocimiento** de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), el #SpinUOC. Durante este evento, **ocho proyectos** desarrollados dentro de la comunidad UOC se presentarán en poco más de cinco minutos ante actores y organizaciones que puedan tener interés en implantarlos o promoverlos en sus ámbitos productivos.

Esta convocatoria incluye un **proceso de acompañamiento y capacitación** para **todos** los proyectos *made in UOC* inscritos en ella. En el marco de este proceso, en la fase inicial **serán preseleccionados veinte proyectos**, entre los que, en una fase posterior, un **jurado** experto determinará cuáles son los **ocho finalistas** que, por su valor añadido, grado de madurez y aplicabilidad, representan mejor la actividad innovadora y la capacidad de nuestra universidad para poner este conocimiento al servicio de la sociedad. Los candidatos a subir al escenario de 2019 deben ser proyectos, servicios o productos preferiblemente tecnológicos, que sean innovadores y transferibles al mercado, independientemente de la fase en la que se encuentren (idea, prototipo, comercialización o fase de aceleración).

El #SpinUOC se lleva a cabo en el marco de **Hubbik**, la plataforma de la UOC creada para impulsar el emprendimiento, la transferencia y la innovación abierta vinculada a los ámbitos de conocimiento de la UOC, una iniciativa que tiene el apoyo de Estrella Damm, Fomento del Trabajo Nacional, Ramon Molinas Foundation, Seed&Click y la Secretaría de Universidades e Investigación, del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña, con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

### ¿Quién puede participar en él?

El procedimiento está abierto a cualquier miembro de la comunidad UOC —**estudiantes, alumni, profesores, investigadores, profesores colaboradores y personal de gestión**— promotor de una empresa o proyecto innovador.

Existe la posibilidad de consultar los proyectos finalistas anteriores en los siguientes enlaces de las ediciones del [2013](#), [2014](#), [2015](#), [2016](#), [2017](#) y [2018](#).

### ¿Qué hay que hacer para participar en él?

El proceso de inscripción de propuestas empieza con la publicación de estas bases y se cierra el **7 de enero de 2019**. En caso de que tengáis un proyecto que cumpla los criterios #SpinUOC, solo hay que rellenar este [formulario en línea](#) y presentar-lo.

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



Una vez se acepta la inscripción, los participantes debéis seguir el itinerario que se explica a continuación.

## Proceso de formación, asesoramiento y preselección de proyectos

### Fase 1: Formación inicial y preselección de proyectos

Todos los proyectos inscritos en esta convocatoria recibirán formación sobre el proceso emprendedor mediante la **plataforma virtual** de Hubbik, que se habilitará una vez esté **aceptada la inscripción**, en los plazos establecidos por la organización.

La formación consiste en un curso totalmente en línea sobre **Generación y maduración de ideas de negocio**, con una dedicación estimada de 40 horas.

Paralelamente, los candidatos **deberán participar en dos sesiones grupales** (tres horas de duración por sesión) que se realizarán en formato de *blended learning* —es decir, se puede asistir a ellas presencialmente o es posible visualizarlas por *streaming*—, que se celebrarán en **enero de 2019**, sobre la definición del modelo de negocio y la metodología *lean startup* (preparación de un lienzo de modelo de negocio o *business model canvas*) y sobre técnicas de comunicación (preparación de un *elevator pitch*).

Esta parte del proceso (formación y asesoramiento inicial) **no es obligatoria**, siempre y cuando se deje constancia de que se ha participado en otros procesos formativos o de apoyo al emprendimiento (por lo que se pedirá su acreditación documental).

Del **8 de enero al 4 de febrero de 2019**, fecha de finalización de esta fase, se entregará la **documentación obligatoria** que permitirá evaluar el proyecto: un **canvas** explicativo del modelo de negocio, un **pitch**, consistente en un vídeo explicativo de una duración máxima de **90 segundos** donde deben aparecer uno o más miembros del equipo explicando los principales aspectos del proyecto, y un **resumen ejecutivo** (*one page*) del proyecto, según el modelo proporcionado por la organización. Pueden consultarse los requisitos sobre cómo tienen que elaborarse estos documentos y cómo debe hacerse el envío en el anexo 1, al final de estas bases.

Una vez terminada esta fase, un comité técnico evaluador analizará la documentación presentada y preseleccionará un máximo de veinte proyectos. El análisis de la documentación se realizará según los siguientes criterios: alineamiento con los ámbitos de conocimiento de la UOC, carácter innovador, viabilidad y transferibilidad al mercado, capacidad de exposición de los promotores del proyecto e impacto social.

La lista de proyectos preseleccionados dará a conocerse a partir del 15 de febrero.

### Fase 2: Asesoramiento individualizado de los proyectos preseleccionados

Los proyectos preseleccionados participarán en una segunda **fase obligatoria** de asesoramiento individualizado por parte de un mentor experto (hasta 4 horas), que permitirá desarrollar los documentos presentados (*canvas*, *pitch* y resumen ejecutivo) para mejorarlos. Esta fase tendrá lugar del **18 de febrero al 4 de marzo de 2019**.

Estas mentorías tienen por objeto resolver necesidades concretas de los proyectos en diferentes temas, tales como la propuesta de valor, los canales, las fuentes de ingresos o los

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



segmentos de clientes. También permitirán incidir en los aspectos que deban mejorarse del *pitch* y del resumen ejecutivo presentados.

Al terminar esta segunda fase de asesoramiento, los participantes tendrán de plazo hasta el **4 de marzo de 2019** para entregar la siguiente documentación: una **versión evolucionada del *canvas*** que explique el modelo de negocio, un **vídeo *pitch* descriptivo del proyecto** de un máximo de 90 segundos y un **resumen ejecutivo (*one page*)** del proyecto, siguiendo el modelo que se facilitará a los participantes. Estos documentos pueden ser nuevos o pueden ser los mismos que se han presentado en la primera fase según la consideración del participante y teniendo en cuenta las recomendaciones del mentor asignado.

### **Selección de los ocho proyectos participantes en el #SpinUOC 2019**

Una vez finalizada la segunda fase de asesoramiento personalizado, un jurado analizará las propuestas preseleccionadas para elegir los ocho mejores proyectos (y dos proyectos suplentes), evaluando la documentación presentada según los siguientes criterios: (1) alineamiento estratégico con la UOC e impacto social, (2) carácter innovador, (3) viabilidad y transferibilidad al mercado, y (4) perfil emprendedor y capacidad de exposición del responsable del proyecto.

Descripción de los criterios de valoración:

1. Alineamiento estratégico con la UOC e impacto social: idea de negocio vinculada a la sociedad de la información y el conocimiento y el aprendizaje en línea (*e-learning*). Si no es el caso previo, también se valorarán las sinergias que la futura empresa pueda tener con los grupos de investigación de la UOC. El impacto social entendido como el grado en que la idea puede aportar transformación y progreso social.

2. Carácter innovador: novedad y componente tecnológico o de conocimiento. Carácter nuevo de la iniciativa y origen del conocimiento del que se deriva el proyecto.

3. Viabilidad y transferibilidad al mercado: conocimiento del mercado e identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto (materiales, económicos, humanos, técnicos y legales).

4. Perfil emprendedor y capacidad de exposición del responsable del proyecto: interés y compromiso de dedicación de las personas promotoras, trayectoria profesional y formación de las personas impulsoras de la iniciativa, además de las habilidades para la comunicación del proyecto.

La resolución se hará pública en el [e-TABLÓN](#) de la sede electrónica de la UOC a partir del **22 de marzo de 2019**.

Miembros del jurado:

- **Juan Álvarez**, fundador de Seed&Click y vicepresidente de la Asociación Española de Business Angels (AEBAN).
- **Joan Arnedo**, profesor de los Estudios de Informática, Multimedia y Telecomunicación de la UOC.

---

El #SpinUOC recibe el apoyo de la *Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña* y la *cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)*.



- **Eduard Bosch**, vicegerente de Finanzas y Recursos de la UOC.
- **Xavier Jaumejoan**, jefe de Desarrollo de Negocio Tecnológico de ACCIÓ.
- **Maria Mora**, directora de la oficina de creación de empresas de Fomento del Trabajo Nacional.
- **Esteban Redolfi**, director de programa del Mobile World Capital.
- **Mireia Riera**, directora de la Oficina UOC de Apoyo a la Investigación y la Transferencia (OSRT).
- **Santi Ruana**, director ejecutivo (CEO) de Internacional Periféricos y Memorias España S.L.U. (IPM) y colaborador de la Ramon Molinas Foundation.
- **Tania Sagaste**, analista de inversiones TIC de Caixa Capital Risc.
- **Enric Serradell**, director de los programas del Área MBA de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC.
- **Germán Talón**, representante de UOC Alumni.

### **Preparación de los participantes para el #SpinUOC 2019**

Los participantes de las ocho propuestas seleccionadas deben prepararse para el evento, en el que intervendrán en dos momentos fundamentales: la presentación de su proyecto en un escenario, mediante un discurso del ascensor o *elevator pitch* de 5 minutos ante más de 200 asistentes, y la realización de los SpinMeetings, reuniones de 10 minutos como máximo con grupos de interés (*stakeholders*) del ámbito del proyecto.

Esta preparación consiste en la realización de sesiones grupales e individuales de mentoraje durante tres meses adaptadas a las necesidades y al estado actual de los proyectos, con el objetivo de validar el **modelo** y el **plan de negocio** y definir el **plan de financiación** (hasta 20 horas), para ayudar a hacer realidad los proyectos y preparar los SpinMeetings y la **presentación**, y convertirlos en la mejor herramienta de venta (hasta 10 horas por proyecto).

Los participantes deben firmar con la UOC un convenio que establece el marco de colaboración entre las partes.

### **Premio**

#### **S**

En esta edición, entre los ocho proyectos seleccionados se otorgan tres premios, que serán resueltos en el evento:

- Uno al mejor proyecto emprendedor, dotado con una cantidad en metálico de 3.000 euros.
- Uno al mejor proyecto con impacto social, el que pueda aportar más transformación y más progreso social, patrocinado por la Ramon Molinas Foundation y dotado con 2.000 euros en metálico.
- Uno a la mejor presentación, dotado con 2.000 euros en metálico.

Los proyectos ganadores disfrutarán de un programa de apoyo al desarrollo, la validación e implantación del modelo de negocio y el plan de financiación (valorado en 2.500 euros) ofrecido por Hubbik.

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



Los ocho proyectos que se hayan presentado en el evento también dispondrán de una entrada para el 4 Years From Now (4YFN) de 2020, la feria del emprendimiento del sector móvil del Mobile World Congress, donde podrán promocionarse los proyectos. Además, algunos de estos ocho proyectos podrán contar con un espacio en el stand de la UOC del 4YFN 2020.

### **Efectos fiscales**

Los premios en metálico, al ser superiores a 300 euros, estarán sujetos a la retención fiscal preceptiva del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Los premios en especie, al tener un valor de mercado superior a 300 euros, también estarán sujetos al ingreso preceptivo a cuenta del IRPF.

La UOC practica la retención y/o ingreso preceptivos a cuenta del IRPF a favor de la Agencia Tributaria, y emite a favor de los ganadores un certificado con los datos del premio y la retención y/o ingreso a cuenta practicados.

### **Fechas importantes**

- Plazo para el envío de propuestas: **7 de enero de 2019.**
- Plazo para la entrega de la documentación técnica del proyecto (CANVAS + vídeo *pitch* 90" + resumen ejecutivo): **4 de febrero de 2019.**
- Comunicación a todos los participantes de los veinte proyectos preseleccionados: **a partir del 15 de febrero de 2019.**
- Plazo para la entrega de la documentación técnica del proyecto (CANVAS + vídeo *pitch* 90" + resumen ejecutivo): **4 de marzo de 2019.**
- Comunicación a los preseleccionados de la resolución de los ocho proyectos finalistas: **a partir del 22 de marzo.**
- Celebración del #SpinUOC 2019: **13 de junio de 2019.**

### **Condiciones de participación en el #SpinUOC 2019**

El #SpinUOC es una iniciativa dentro del marco de la plataforma Hubbik y está sujeto a las condiciones generales de participación en esta plataforma, que pueden consultarse [aquí](#). Al participar en él y enviarnos el vídeo, el participante acepta estas condiciones, en particular en cuanto a la confidencialidad y el respeto de derechos de terceros y de las normas de la plataforma y de la UOC.

Por otra parte, el participante acepta las siguientes condiciones particulares, que son aplicables a los candidatos y los participantes del #SpinUOC:

1) El participante garantiza que:

a) el proyecto que presenta es una idea propia y una creación personal, y que el desarrollo y la difusión de esta creación no infringen ningún derecho de tercero (propiedad intelectual, industrial, secreto, privacidad, etc.);

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



b) tanto el vídeo inicial que presenta como, en caso de ser seleccionado, los materiales que prepare para presentar el proyecto en el marco del evento #SpinUOC 2019, no tienen ningún contenido sujeto a derechos de autor u otros derechos de terceros que se utilicen sin la correspondiente autorización del titular de estos derechos.

2) El participante autoriza a la UOC a reproducir y a difundir entre los miembros del comité evaluador del #SpinUOC 2019 el vídeo de presentación de su proyecto con el fin de evaluarlo, y también a guardar una copia para su correcta conservación en los archivos de la UOC. La UOC guardará su confidencialidad conforme a las normas de la plataforma Hubbik.

3) El participante seleccionado para presentar el proyecto en el #SpinUOC 2019 otorga a la UOC los derechos establecidos en el documento de autorización adjunto respecto a la grabación y la difusión de su participación en el #SpinUOC 2019.

4) Los datos de carácter personal del participante que recoja y trate la UOC en el marco de las actividades en el #SpinUOC se tratarán conforme a la política de privacidad de la UOC, que puede visualizarse [aquí](#), para los fines de gestionar la participación del interesado en el #SpinUOC y difundir los proyectos ganadores. Asimismo, el participante consiente que la UOC comunique o haga públicos estos datos en el marco del #SpinUOC, incluyendo su nombre y apellidos, su dirección electrónica y su imagen y voz (por ejemplo, en las grabaciones de las presentaciones del #SpinUOC).

5) Los participantes ganadores aceptan proporcionar a la UOC breves datos sobre la evolución de su proyecto durante el año que sigue a la presentación realizada en el #SpinUOC 2019, a fin de mantener la relación con la UOC y la colaboración con la universidad, y también para que los pueda publicar en sus memorias de actividades y otras actividades informativas de la UOC.

En cualquier caso, para cualquier información o aclaración, el participante puede ponerse en contacto con el equipo responsable del #SpinUOC/Hubbik en [spin@uoc.edu](mailto:spin@uoc.edu).

## AUTORIZACIÓN #SPINUOC

Por el presente documento, el participante del #SpinUOC 2019 autoriza a la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) a:

1. La realización, tratamiento y procesamiento de las grabaciones fotográficas, sonoras o audiovisuales llevadas a cabo con motivo de su participación en el concurso **#SpinUOC 2019**, incluyendo las grabaciones con su imagen y voz, para realizar su valoración y difusión a efectos del concurso, y para su correcta divulgación y preservación.

2. La reproducción, distribución, comunicación pública y visualización de las grabaciones mencionadas, o de partes de las grabaciones, sin régimen de exclusiva, en cualquier formato o modalidad de explotación, en cualquier país del mundo sin limitación geográfica, y para cualquier finalidad docente, editorial o de difusión propia de la UOC y del propio concurso #SpinUOC,

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



incluyendo la puesta a disposición del público en Internet o la incorporación en una base de datos de uso público o institucional.

3. La explotación de las grabaciones con cualquiera de las licencias Creative Commons de tipo Reconocimiento-CompartirIgual (BY-SA) v.3.0 España (jurisdicción española) a opción de la UOC.

4. La utilización y el tratamiento de su nombre y apellidos y de cualquier otro dato de carácter personal que haya sido solicitado por la UOC para poder participar en el #SpinUOC 2019.

Esta autorización y licencia se concede para todo el plazo de protección de las grabaciones y se otorga sin ningún tipo de contraprestación económica.

Asimismo, el participante autoriza a la UOC a reproducir, distribuir y comunicar al público copias de otros materiales elaborados por el participante y sometidos a la UOC en el marco del #SpinUOC (presentaciones, documentación técnica o *white paper*, folletos, etc.), siempre que estos materiales no se identifiquen como confidenciales».

Se entiende que la utilización de la imagen y de la voz del participante con respecto a la grabación y los actos de explotación y difusión autorizados expresamente por esta licencia se llevarán a cabo respetando siempre el derecho al honor y la atribución del nombre, sin perjuicio de las excepciones y restricciones de uso previstas por la Ley orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.

Respecto a los datos de carácter personal, el participante puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición desde [aquí](#).

---

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



## Anexo 1: requisitos de los entregables para el proceso de preselección de proyectos

### A) MODELO CANVAS

Hay que elaborar un **canvas** del proyecto utilizando alguno de los modelos en los que se basa esta herramienta que permite explicar el modelo de negocio.

#### **Canvas: guía breve de uso**

Objetivo: el *canvas* es una herramienta muy práctica y visual para el diseño de modelos de negocio. En una misma imagen, construimos y analizamos las diferentes piezas que debemos tener presentes a la hora de gestar un proyecto empresarial.

Trabajar con el lienzo *canvas* significa afrontar un proceso de reflexión en el que liberamos incertidumbre en cuanto a nuestro proyecto empresarial preguntándonos: *¿Qué?*, propuesta de valor; *¿Cómo?*, recursos clave, actividades clave y socios clave; *¿Quién?*, segmentos de clientes, relaciones entre clientes y canales; *¿Cuánto?*, estructura de costes y fuente de ingresos.

Como es un proceso de reflexión, deben abordarse cada una de las nueve piezas respondiendo a preguntas sobre el proyecto.

#### **1. Propuesta de valor**

Debemos solucionar un problema, satisfacer una necesidad. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: *¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?* *¿Qué problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?* *¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?* *¿Qué productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?*

#### **2. Segmento de mercado**

Son las personas o entidades a las que dirigimos nuestra propuesta. Podemos dirigirnos a uno o varios segmentos diferentes y ofrecer uno o varios productos o servicios distintos. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: *¿A quién deseamos crear valor?* *¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?*

#### **3. Canales**

Nuestra propuesta de valor debe llegar a nuestros clientes, y para ello necesitamos canales de comunicación, distribución y venta. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: *¿Cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?* *¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?* *¿Cómo pueden los clientes comprar nuestros productos o servicios?* *¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?* *¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?*

#### **4. Relaciones con los clientes**

Tenemos que decidir el tipo de relación que estableceremos con cada uno de nuestros segmentos de mercado. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: *¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?* *¿Qué tipo de relaciones estableceremos?* *¿Cuál es su coste?* *¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?*

#### **5. Fuentes de ingresos**

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*



Flujo de caja que se espera que genere la empresa para cada segmento. Beneficios: ingresos – gastos. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿Qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cuánto pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar? ¿Cuánto reportarán las diferentes fuentes de ingresos al total?

#### 6. Recursos clave

Son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar nuestra propuesta de valor y que el modelo de negocio funcione. Debemos responder a la siguiente pregunta: ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor, de canales de distribución, de relaciones con los clientes y de fuentes de ingresos?

#### 7. Actividades clave

Son las acciones más importantes que tenemos que llevar a cabo para que nuestro modelo de negocio funcione. Debemos responder a la siguiente pregunta: ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor, de canales de distribución, de relaciones con los clientes y de fuentes de ingresos?

#### 8. Asociaciones clave

Nuestra red de proveedores y socios, necesarios para que el modelo de negocio funcione. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave llevan a cabo nuestros socios?

#### 9. Estructura de costes

Los costes derivados de la puesta en marcha y el funcionamiento de nuestro modelo de negocio. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

Podéis encontrar más información sobre el *business model canvas* en este [enlace](#).

Podéis acceder a una **plantilla para elaborar el canvas** en este enlace: <http://www.businessmodelgeneration.com>.

El *business model canvas* tiene una licencia Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

Debe **enviarse** el documento **canvas** que se haya elaborado a **spin@uoc.edu**, especificando en el asunto el nombre del proyecto, dentro del plazo indicado en estas bases.

### B) VÍDEO EXPLICATIVO: *PITCH 90*"

**Debe grabarse un vídeo explicativo de una duración máxima de 90 segundos** en el que se dé respuesta a las siguientes preguntas sobre el proyecto: ¿Qué problema aborda? ¿En qué consiste? ¿Cuál es su rasgo más innovador? ¿A quién podría interesar? **A continuación, se proporciona un posible esquema en el que se indica cómo podría organizarse el discurso del vídeo:**

---

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



Duración (segundos)	Pregunta clave	Descripción
5-10	<b>¿Quién eres?</b>	Nombre y apellidos y vinculación con la UOC.
5-10	<b>¿Qué es?</b>	Explica qué es o de qué trata tu proyecto en una sola frase.
10-15	<b>¿Qué problema aborda?</b>	Describe las el contexto de tu proyecto y el problema que aborda.
15-20	<b>¿En qué consiste y cuál es el grado de madurez de tu proyecto?</b>	Desarrolla el proyecto: propuesta de valor, características, usuarios y logros. Añade en qué fase se encuentra tu proyecto: de conceptualización, de desarrollo o de lanzamiento al mercado.
1-15	<b>Rasgo más innovador.</b>	Explica cuál es el rasgo más diferenciador e innovador de tu proyecto respecto a lo que ya hay en el mercado (en su caso).
10	<b>Públicos de interés (stakeholders).</b>	Enumera los públicos o las entidades ajenos a la UOC que se pueden beneficiar de tu proyecto.
10	<b>¿Por qué quieres estar en el #SpinUOC?</b>	Detalla brevemente qué provecho esperas sacar de participar en el #SpinUOC (inversión, colaboración, difusión, etc.).

Para la grabación puedes usar un móvil o una cámara web, siempre y cuando el sonido y la imagen sean adecuados. Puedes consultar este [vídeo tutorial](#), que contiene consejos prácticos para realizar una grabación correcta. Los idiomas que puedes utilizar son el **catalán**, el **español** o el **inglés**.

Debe enviarse el **vídeo** grabado a la dirección electrónica **spin@uoc.edu**, en el plazo indicado en estas bases, y especificar en el asunto el nombre del proyecto por medio de una de las siguientes fórmulas: si el vídeo es **inferior a 10 MB**, se enviará a **spin@uoc.edu** como **archivo adjunto**; si el vídeo es **superior a 10 MB**, puede subirse a **Google Drive** o **Dropbox**, otorgar permisos para compartirlo y enviar el enlace a **spin@uoc.edu**.

Este vídeo del proceso de selección **no se hará público**: solo será compartido entre los miembros que participan en el proceso de selección del #SpinUOC.

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*





### C) RESUMEN EJECUTIVO

Hay que elaborar un **resumen ejecutivo** que complemente la información disponible del proyecto. El resumen ejecutivo debe consistir en una tarea de síntesis que hay que realizar obligatoriamente siguiendo el modelo adjunto de una página en formato de ficha (que se entregará en formato editable). Hay que añadir la información adecuada en cada apartado, utilizando únicamente el espacio que se proporciona en los cuadros de texto.

---

*El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).*





**Nom del projecte / Nombre del proyecto**

Baseline

Logo projecte /  
Logo proyecto

**Resum / Resumen**

Text text text

**Equip promotor/emprenedor / Equipo promotor/emprendedor**

- 
- 
- 

**Producte/solució Producte/solución**

Text text text

**Avantatges competitius / Ventajas competitivas**

- 
- 
- 

**Model de negoci / Modelo de negocio**

Text text text

**Mercat objectiu / Mercado objetivo**

Text text text

**Competència / Competencia**

Text text text

**Fites assolides / Hitos logrados**

- 
- 
- 

**Fites per assolir / Hitos por conseguir**

- 
- 
- 

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Economía y Empresa de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

