

**SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO**

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL: \_\_\_\_\_ MENTOR SENIOR: \_\_\_\_\_

ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explicar cómo se encuentra la iniciativa en cada subcomponente</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	En prueba	Conocimientos en temas de investigación aplicada y patente Capacidad de uso y gestión para el desarrollo de productos y desarrollo de productos tecnológicos		
	CAPACIDAD DE GESTION	La solo en todo el proceso - falta de equipo y en especial con personas administrativas y mane	Altas. Pese a tener amplio conocimiento		
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	Trabaja como independiente y tiene sociedad con una empresa		Trabaja en realidad sólo	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	Solo		Solo, inversión y trabajo limitado	
	INVERSIONES FUNDADORES	Solo - se basa en conocimiento			
	GOBIERNO CORPORATIVO	N/A			
NEGOCIO Y COMERCIAL	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	5iLab- Tecnova para patentes - uno en Chile y uno en Italia que se esta presentando	Ha participado en diferentes programas de acompañamiento empresarial y de apoyo para proceso de patentamiento		
	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	Formulación, sin laboratorio en ningún tipo - Presentación de varios tipos. Bolsa de 50 con una rentabilidad del 30%		Se encuentra en fase de desarrollo y prueba	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	ta y desgaste. propiedades fotocatalíticas. Prolonga vida útil del cemento especialmente en	El producto de acuerdo con lo mencionado tiene cualidades asociadas a una mayor resistencia del cemento	No se tienen pruebas técnicas a la fecha que validen la información de las características del producto	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Mejora de producto	Mejoramiento de la calidad del producto y características	Dependerá del desarrollo y de negociación de licencia de la patente	

	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD			En fase de desarrollo y pruebas base que se están haciendo en laboratorios de la Universidad del Norte (sin acompañamiento o autorización institucional) y la CUC (es estudiante)	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	o tengo las pruebas finales de laboratorio se buscará escalabilidad ya que se tiene solo en formulación			
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	No tiene			
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA		Se tiene claridad en los productos y características técnicas de los mismos. Asimismo de las capacidades de producción entre otras cifras de mercado.		
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	Alto, trabajo en UltraCem			
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Construtoras de vías			
	BARREAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	Creación de cementos verdes - normativas de seguridad asociadas a iso 1001 y 901 de cementos y NTC			
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	Abrir mercado con bonos de carbono para constructoras			
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Ultracem puede hacer maquila y Cementos Oriente			
TECNOLOGÍA	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLÓGICO		Producto en proceso de patente.	Pruebas técnicas y de validación en fase de laboratorio. Aunque no se realiza de forma certificada como tal de esos espacios. Se tiene acceso más a nivel personal al emprendedor	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	En prueba de laboratorio			
	PRUEBAS MÍNIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Próxima a realizar			
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	Próxima a realizar de			
FINANCIERO	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	Del emprendedor - en estado de estudio de patente			
	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	en programa de emprendimiento - 5iLab que en caso de ganar le pueden hacer entrega de 15.000 dólares			
	VENTAS Y MARGENES	cero			
	COSTOS OCULTOS	N/A			
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	N/A			
TICKET PROMEDIO	N/A				

<b>DINÁMICA</b>	En la sesión "Abre la Caja Negra", tres expertos guiarán a los miembros de la iniciativa a explorar detenidamente los componentes clave de su proyecto, como los fundadores, el modelo de negocios, la gestión comercial, la tecnología, entre otros. Mediante preguntas y análisis, se descompondrá cada componente, se identificarán fortalezas y áreas de mejora, y se generarán soluciones específicas. Esta dinámica facilitará la comprensión profunda de la iniciativa y permitirá planificar acciones concretas para optimizar su funcionamiento y lograr el éxito deseado.
<b>DURACIÓN</b>	Las iniciativas empresariales de base tecnológica estarán citadas para 1 hora, el objetivo es realizar diagnóstico e proporcionar una visión general y un análisis inicial de los componentes clave de la iniciativa empresarial, incluyendo fundadores, modelo de negocio, gestión comercial, tecnología y otros aspectos. A través de preguntas y discusiones, se busca identificar oportunidades de mejora y generar ideas iniciales para optimizar la iniciativa en función de sus componentes fundamentales.