



## Anexo N° 1 SOPORTES REQUISITOS MÍNIMOS

6.1 y 6.2 EQUIPO EMPRENDEDOR				
La información reportada debe coincidir con el registro del equipo en el formulario de postulación				
OBLIGATORIOS				
<b>Desarrollador de producto</b>	Nombre	Nicolás Osorio Arias	Número de cédula	1019139536
	Descripción de experiencia como desarrollador (máximo 800 caracteres)	<p>Mi experiencia como desarrollador empieza con mis estudios en ingeniería de Sistemas, he hecho parte del equipo de desarrollo de BOOMECL, el cual es una plataforma web destinada al sistema de cancelación de la Universidad. Donde se usó una base de datos PostgreSQL, frameworks como apache Shiru y MyBatis Mappers; utilizando notación JSON, metodología SCRUM.</p> <p>He desarrollado aplicaciones web este ultimo año de forma continua en mis estudios, diferentes arquitecturas, y estilos de trabajo. En el portafolio se pueden encontrar con más detalle.</p> <p>He sido parte del desarrollo de varios proyectos de videojuegos, entre ellos uno online web.</p> <p>Tengo dos participaciones en GameJams y he sido parte del desarrollo de varios proyectos.</p>		
	Enlace al portafolio personal con producto(s) de desarrollo web, móvil y/o hardware. (relación el/los proyecto(s) y producto(s) desarrollados por el integrante – documento o enlace)	<a href="https://github.com/Nixperful">https://github.com/Nixperful</a>		
<b>Desarrollador de negocio</b>	Nombre	Juan Camilo Carvajal Múnera	Número de cédula	1018496972
	<p>Enlace hoja de vida: <a href="https://github.com/TrippCol/ConvocatoriaApps.co/blob/master/CV-JuanCarvajal.pdf">https://github.com/TrippCol/ConvocatoriaApps.co/blob/master/CV-JuanCarvajal.pdf</a></p> <p>Descripción de cómo ha vivido/sufrido el problema que busca resolver la iniciativa de negocio: Como experiencia personal, en las últimas 10 salidas o fiestas a las que he salido siempre ha habido un común denominador, la falta de organización y la pérdida de tiempo. Ya sea por filas, por personas que no aportan dinero, por no tener conocimiento del bar, entre otros. Esto afectando la diversión que implica ir de fiesta. Después de analizarlo, creemos que el problema es la falta de información que tienen las personas al salir de fiesta. El poder tener a la mano los precios, las ofertas, qué tan lleno puede estar un bar, los eventos, etc. Puede facilitarte mucho las salidas. Puede optimizar el tiempo de las personas.</p>			
<b>Gestor comercial</b>	Nombre	Juan Pablo Álvarez Sáenz	Número de cédula	1032496908
	<p>Enlace hoja de vida: <a href="https://github.com/TrippCol/ConvocatoriaApps.co/blob/master/CV-JuanAlvarez.pdf">https://github.com/TrippCol/ConvocatoriaApps.co/blob/master/CV-JuanAlvarez.pdf</a></p>			



<b>Desarrollador de producto</b>	<b>Nombre</b>	Juan David Ramírez Mendoza	<b>Número de cédula</b>	
	Descripción de experiencia como desarrollador (máximo 800 caracteres)	<p>En la Universidad he desarrollado 2 aplicaciones Web (con arquitecturas de cliente grueso y orientada a servicios con cliente delgado respectivamente) conectadas con una base de datos relacional (PostgreSQL) y no relacional (Redis). Para el Front End de las respectivas aplicaciones he trabajado con Primefaces y para la aplicación de arquitectura de cliente delgado usamos el motor Chino para juegos llamado Cocos2D.</p> <p>También he participado en una GameJam en la que trabajamos usando el Motor de juegos Unity.</p> <p>Por otro lado, me he certificado en bases de datos SQL, en Python y en introducción a Javascript.</p> <p>Por último, he hecho variedad de cursos y he aprendido en la universidad bases de Frameworks para el Front End como Backbone js, Angular 2 y React js.</p>		
	Enlace al portafolio personal con producto(s) de desarrollo web, móvil y/o hardware. (relación el/los proyecto(s) y producto(s) desarrollados por el integrante – documento o enlace)	<a href="http://www.linkedin.com/in/juan-david-ramirez-mendoza-935a87116">www.linkedin.com/in/juan-david-ramirez-mendoza-935a87116</a>		
<b>6.3. DISPONIBILIDAD DE TIEMPO DEL EQUIPO EMPRENDEDOR</b>				
Documento escaneado con la carta de compromiso (Anexo 2) diligenciada y firmada por todos los integrantes del equipo emprendedor.				
<b>6.4. INICIATIVA DE NEGOCIO DIGITAL</b>				
<p>Enlace a una página web construida por el equipo emprendedor en donde se encuentre el video con las siguientes características: Describir:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>El problema que resolverá o la necesidad que el emprendimiento satisfará</li> <li>Los usuarios y/o clientes que tienen ese problema o necesidad y la forma en que el emprendimiento interactúa o interactuará con ellos.</li> <li>La propuesta de solución diferencial al problema identificado. Ese diferencial es frente a lo existente en el mercado y a la forma en que esas personas resuelven su problema o satisfacen su necesidad actualmente.</li> </ol> <p>Duración de máximo noventa (90) segundos. Se aclara que, si el video excede este tiempo, serán revisados únicamente los primeros 90 segundos.</p> <p>Participación de todos los integrantes del equipo emprendedor interesado, indicando el rol de cada uno (de acuerdo con el numeral 6.1 Equipo emprendedor del presente documento)</p> <p><b>Nota:</b> La página web puede construirla el equipo utilizando herramientas disponibles en el mercado para este fin o programarla. El enlace al video en plataformas gestoras de contenidos multimedia de terceros como youtube, vimeo o similares no aplica para este requisito.</p>				



GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINTIC

Apps.co

tecnalia Colombia  
Inspiring Business

En caso de ser seleccionados para el acompañamiento, certificamos nuestro compromiso con lo siguiente:

1. Trabajar con compromiso y con la dedicación de tiempo mínima indicada para alcanzar los hitos e indicadores de avance definidos en la fase.
2. Asistir al menos al ochenta por ciento 80% de las actividades personalizadas para el emprendimiento, en las fechas, horas y lugares que establezca la entidad, cumpliendo además con las fechas establecidas en el cronograma de la fase "Descubrimiento de Negocios Digitales", con los productos entregables a través de la plataforma Apps.co con la calidad y la suficiencia necesaria.
3. A asumir plena responsabilidad por mi incumplimiento o inasistencia a las sesiones que se programen en la fase de "Descubrimiento de Negocios Digitales", en caso de incumplir o abandonar injustificadamente el Programa en 1 o más semanas sin presentarme a las actividades programadas, entendiéndolo por ello que el equipo desiste del beneficio que la fase de "Descubrimiento de Negocios Digitales" con la declaración de incumplimiento y sus respectivos efectos en futuras convocatorias del Ministerio TIC.
4. En general, a cumplir con las obligaciones derivadas de la presente convocatoria aceptando las condiciones y compromisos derivadas de la misma y del proceso de acompañamiento, las cuales acepto de talleres, capacitaciones, mentorías y asesoría en su integridad.

También con la firma de la presente carta de compromiso, certificamos, bajo la gravedad de juramento, la veracidad de la información registrada para la postulación con base en los requerimientos y condiciones contenidos en la convocatoria que Fundación Tecnalia Colombia y el MinTIC han proporcionado y además, indicamos que:

Autorizamos el uso de los datos a Apps.co, del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, para: a) El desarrollo del objeto del programa y de la relación contractual que nos llegue a vincular, lo que supone el ejercicio de los derechos y deberes dentro de los que están, sin limitarse a ellos, la atención de mis solicitudes, entre otros; b) La administración de los productos o servicios comercializados a través de Apps.co de los que soy titular a través de sus proveedores; c) La estructuración de ofertas educativas y/o empresariales y la remisión de información sobre productos y/o servicios a través de los canales o medios que Apps.co establezca para tal fin; d) La adopción de medidas tendientes a la prevención de actividades ilícitas. Así mismo, Apps.co podrá transferir mis datos personales a otros países, con el fin de posibilitar la realización de las finalidades previstas en la presente autorización.

La autorización de uso de datos se hace extensiva a quien represente los derechos e intereses de Apps.co, a quien ésta contrate para el ejercicio de los mismos o a quien ésta ceda sus derechos, sus obligaciones o su posición contractual a cualquier título, en relación con los productos o servicios de los que soy titular. Así mismo, a las Entidades e iniciativas que forman parte de la iniciativa y a los terceros con quien Apps.co, tales como entidades o iniciativas establezcan alianzas académicas o empresariales, a partir de las cuales se ofrezcan productos o servicios que puedan ser de nuestro interés.

Cordialmente,

Nicolás Osorio Arias  
Firma C.C. 1019139536

Juan David Ramírez Mendoza  
C.C. 1019138849  
Firma

Juan Camilo Carvajal Múnera  
Firma C.C. 1018496972

Juan Pablo Álvarez Saenz  
C.C. 1032496908  
Firma





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINTIC

Apps.co

tecnalia Colombia  
Inspiring Business

### Anexo N°3 CARTA DE PROTECCIÓN A LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Bogotá, 16 de septiembre de 2018

Señores:

Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

**Ref.: Declaración de Propiedad Intelectual y Reglamento para el Emprendedor Apps.co,**

Yo, Juan Camilo Carvajal Múnera, identificado como aparece al pie de mi firma, en calidad de participante de la convocatoria XII para la fase de Descubrimiento de Negocios Digitales de Apps.co y como integrante del equipo de emprendimiento Tripp, declaro bajo gravedad de juramento que he respetado todos los derechos de propiedad intelectual de aquellas creaciones utilizadas en las actividades de mi emprendimiento.

Manifiesto tener soporte de titularidad o autorización de uso de los titulares de los derechos patrimoniales de propiedad intelectual de todas las creaciones y obras protegidas creadas en el marco de mi emprendimiento, o de mi vinculación con las actividades de Apps.co, así como autorización o soporte de titularidad sobre las creaciones generadas por nuestros integrantes de equipo o contratistas y el pago de las diferentes obligaciones tarifarias ante las respectivas sociedades de gestión colectiva. Esto sin perjuicio de las limitaciones y excepciones al derecho de autor contempladas en la Decisión Andina 351 de 1993.

Comprendo que cualquier sanción definitiva, administrativa o judicial, podrá generar las sanciones mencionadas en el Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores de Apps.co.

Comprendo que MINTIC no se responsabiliza por las infracciones a la propiedad intelectual causadas por mi o los integrantes de mi grupo en el marco de las convocatorias de Apps.co, ni de las infracciones causadas a ellos por terceros.

Declaro contar con todos los documentos requeridos por el Reglamento de Propiedad Intelectual de Apps.co. Así mismo, me comprometo a cumplir con todas las obligaciones relativas al uso de contenidos y bienes protegidos por la propiedad intelectual y a seguir al pie de la letra el Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores de Apps.co y las normas que en este aspecto le sean aplicables de acuerdo con la normatividad vigente.

Declaro que mantendré indemne a MINTIC de las reclamaciones legales de cualquier tipo que llegaren a presentarse por violación de derechos de propiedad intelectual relacionados con la iniciativa acompañadas.

Cordialmente,

Nicolás Osorio Arias  
Firma C.C. 1019139536

Juan David Ramírez Mendoza  
C.C. 1019138849  
Firma

Juan Camilo Carvajal Múnera  
Firma C.C. 1018496972

Juan Pablo Álvarez Saenz  
C.C. 1032496908  
Firma

**Anexo N°4 REGLAMENTO DE PROPIEDAD INTELECTUAL PARA EMPRENDEDORES APPS.CO**

El presente reglamento tiene como finalidad evitar que los emprendedores de Apps.co cometan infracciones jurídicas relacionadas con la propiedad intelectual, las cuales pueden costarle su participación en Apps.co y/o causarle el fracaso a su negocio. Por otro lado, también se pretende proteger a los titulares de propiedad intelectual que puedan ser afectados por participantes de las convocatorias de Apps.co del Ministerio TIC

**1. Presentación de Documentos**

Los emprendedores de Apps.co deberán contar con los siguientes documentos como requisito para la certificación de emprendimiento por Apps.co, el uso del logo de Apps.co y del Ministerio TIC, para su presentación en cualquier evento público de Apps.co:

- a. Los participantes a convocatorias de la fase de Descubrimiento de negocios deben presentar la búsqueda preliminar de marca ante la SIC o la presentación de la respectiva solicitud de registro marcario.
- b. En caso de que exista dispositivos, presentar una de las siguientes: a) prueba de dominio público, b) solicitud de consulta de patentes ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), c) En caso de no requerir patente, deberá presentar la respuesta a su solicitud de consulta de patentes ante la SIC.
- c. En caso de que exista desarrollo de software, Certificado de Registro de Contrato de Titularidad sobre el Software.
- d. Los recibos de pago de las diferentes obligaciones tarifarias ante las respectivas sociedades de gestión colectiva, en el caso que aplique.

**2. Recomendaciones**

- a. Registrar el Código Fuente del Software, en caso de aplicaciones, ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor.
- b. Soporte de titularidad de obras artísticas y literarias, incluyendo imágenes, video, textos u otras obras ante la Dirección Nacional de Derecho, o la licencia de uso correspondiente.

**3. Reclamaciones de Terceros**

Frente a reclamaciones de terceros relacionadas con propiedad intelectual realizadas ante Apps.co, usted deberá presentar soportes y responder a cada reclamación. Si Apps.co no considera satisfecha la reclamación el Ministerio TIC, procederá a:

- a. Retirar del emprendedor la autorización de uso sobre las imágenes y logotipos institucionales de Apps.co, el Ministerio TIC y la Fundación Tecnalia Colombia
- b. Expedir un acto administrativo que deje sin efectos su certificación de emprendedor, en caso de haberle expedido una.
- c. Expulsar al emprendedor del programa Apps.co y en consecuencia éste pierde sus beneficios.
- d. Publicación de la decisión en nuestra página web.

**4. Reclamaciones Administrativas y/o Judiciales.**

En caso de decisiones o sanciones judiciales o administrativas relacionadas con propiedad intelectual y que establezcan la violación a derechos de propiedad intelectual en el uso de contenidos como parte de las actividades propias del emprendimiento, Apps.co podrá implementar las anteriores sanciones, según sea el caso.

**5. Recomendaciones para el Emprendedor****A. Publicaciones**

- Siempre señalar el nombre del autor de las obras publicadas.





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINTIC

Apps.co

tecnalia Colombia  
Inspiring Business

- En el caso de imágenes, se deben tener los derechos o autorizaciones de uso sobre la imagen y señalar si son reservados o no. Igualmente se debe señalar el nombre del autor.
- Las citas deben dar a entender que el contenido utilizado no es del autor de la obra, sino que el texto la trae a colación. El Derecho de Cita está contemplado como una excepción al derecho de autor según la Decisión Andina 351 de 1993.
- Los videos publicados en línea deben tener autorización o ser de titularidad de los partícipes del emprendimiento.

B. Imágenes y Diseño gráfico

- Todas las imágenes usadas en medios promocionales deben contar con licencia o autorización de uso, contrato de obra por encargo, o contrato de titularidad de derecho de autor.
- Si se descarga online el proveedor otorga una licencia al usuario de la cual debe guardar una copia.
- Es recomendable comprar afiliaciones a bancos de contenidos para tener un banco de material de uso audiovisual y guardar los soportes.

C. Video

- Los videos producidos para el emprendimiento deben contar con licencias de uso de la música (sincronización y comunicación pública) u otros contenidos protegidos incluidos en la obra audiovisual, a menos que estén dentro de las limitaciones y excepciones señaladas en la Decisión Andina 351 de 1993 y la Ley 23 de 1982,
- Siempre deben contar con créditos que reconozcan los esfuerzos de todos los participantes.
- Presentaciones. El uso de video o imágenes en presentaciones debe ser acompañado de una cita mínima del autor original de la obra incluida.

D. Música

- Actualmente hay bancos de música que otorgan diferentes licencias para diferentes tipos de uso gratuitos y pagos. Es recomendable estudiar el tipo de licencias que otorgan para conocer las condiciones de su uso comercial o empresarial.

E. Software interno.

- Todo software utilizado internamente en la actividad empresarial debe contar con la respectiva licencia de uso.
- Es necesario tener copia de dichas licencias en el archivo legal del emprendimiento.

**NOTA:** En cualquier caso, el emprendedor deberá actuar diligentemente para la gestión adecuada de los elementos de propiedad intelectual en su emprendimiento y en general con el conocimiento y cumplimiento de la normatividad vigente que se desprenda de su actividad.

Declaramos que conocemos el contenido de este reglamento y nos comprometemos a aplicarlo a la iniciativa de emprendimiento digital con la que participamos en la fase de Descubrimiento de Negocios Digitales.

Cordialmente,

Nicolás Osorio Arias  
Firma C.C. 1019139536

Juan David Ramírez Mendoza  
C.C. 1019138849

Firma

Juan Camilo Carvajal Monera  
Firma C.C. 1018496972

Juan Pablo Álvarez Saenz  
C.C. 1032496908

Firma

**Adjunto I – RETOS RUTA DE VALIDACIÓN DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS DIGITALES**

Componente	Reto	Indicador	Fuente de verificación	Valor
<b>Negocio</b>	La iniciativa de negocio digital responde a un problema, necesidad o dolor identificado y validado	El equipo emprendedor ha caracterizado el problema, necesidad o dolor que su emprendimiento atenderá, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando sus causas, consecuencias, actores involucrados, las soluciones actuales existentes y sus deficiencias.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas al problema, necesidad o dolor. Por ejemplo y sin limitarse a: Jobs to be done, Árbol de problema, Efecto Ishikawa, 5 ¿por qué?, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	La iniciativa de negocio digital apunta a un arquetipo de clientes que ha definido y validado	El equipo emprendedor ha caracterizado el arquetipo de cliente que su emprendimiento atenderá, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando sus aspectos comunes, motivadores y expectativas.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con el arquetipo de clientes. Por ejemplo y sin limitarse a: Lienzo del perfil del Cliente, Mapa de empatía, Tarjeta Persona, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	<b>15</b>
<b>Negocio</b>	La iniciativa de negocio digital plantea una propuesta de valor diferencial que ha definido y validado	El equipo emprendedor conceptualiza su propuesta de valor con elementos diferenciadores en función de la solución efectiva del problema, necesidad o dolor para su arquetipo de cliente, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando los atributos principales del producto y servicio digital.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con la propuesta de valor. Por ejemplo y sin limitarse a: Lienzo con la propuesta de Valor (o similar), con los respectivos soportes.) del proceso de validación de hipótesis, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	<b>15</b>
<b>Producto</b>	La iniciativa de negocio digital construye y valida su prototipo funcional de alta fidelidad	El equipo emprendedor materializa su propuesta de valor con elementos diferenciadores a través de un prototipo que permite funcionalmente la solución efectiva del problema, necesidad o dolor para su arquetipo de cliente.	Enlace al Prototipo funcional, plan de pruebas y registro de interacción y retroalimentación de usuarios. Por ejemplo y sin limitarse a enlace a plataforma web, enlace al apk o archivo ejecutable de las aplicaciones móviles, cada uno con su plan de pruebas y resultados obtenidos.	<b>10</b>



Componente	Reto	Indicador	Fuente de verificación	Valor
<b>Tracción</b>	La iniciativa de negocio digital adquiere clientes/usuarios para el desarrollo de Pilotos o ventas	El equipo emprendedor adquiere los primeros adoptadores tempranos del arquetipo de clientes y/o usuarios de su producto digital que están dispuestos a probar y pagar por la solución a su problema, necesidad o dolor.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con la adquisición de clientes, modelo de ingresos y condiciones de venta/uso. Por ejemplo y sin limitarse al mapa de experiencia del cliente/usuario, testimonios de pioneros, documentos soportes de Empresas o Adoptadores tempranos donde se definen los acuerdos para la adquisición del producto de acuerdo con el modelo de monetización.	<b>30</b>
<b>Producto</b>	La iniciativa de negocio digital construye y valida su Producto Mínimo Viable	El equipo emprendedor materializa su propuesta de valor con elementos diferenciadores a través de un producto digital funcional en la versión mínima viable, vendible y validable permitiendo a primeros usuarios y clientes la solución efectiva del problema, necesidad o dolor.	Enlace al Prototipo Software o Hardware Viable, Vendible, Validable, plan de pruebas y registro de interacción y retroalimentación de usuarios. Por ejemplo y sin limitarse a enlace a plataforma web, enlace a aplicación móvil para descarga en tienda de aplicaciones, enlace a videojuego para descargar en tienda de aplicaciones, enlace a demo del videojuego y similares, cada uno con su plan de pruebas y resultados obtenidos.	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>				<b>100</b>





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINTIC

Apps.co

tecnalia Colombia  
Empowering Business

## Adjunto II – GLOSARIO

**Descubrimiento de negocios Digitales:** Corresponde a una de las fases de acompañamiento ofrecida por Apps.co, está dirigida a equipos de personas con emprendedoras que hayan conformado un equipo para la creación y desarrollo de una iniciativa de negocio digital a partir de un problema o necesidad en el mercado.

**Entidad:** Instituciones públicas o privadas que están en la implementación del marco metodológico de la fase de "Descubrimiento de Negocios Digitales" de Apps.co.

**Iniciativa de negocio digital/Emprendimiento digital:** Propuesta de un equipo emprendedor para la creación de un modelo de negocio basada en el desarrollo de un producto o servicio apalancado en las tecnologías de la información y comunicación para generar valor (solucionar un problema, satisfacer una necesidad, aprovechar una oportunidad) en un segmento de mercado objetivo. Cada equipo emprendedor interesado debe estar trabajando y/o con interés de trabajar activamente en una iniciativa de negocio digital que esté en etapa de conceptualización, análisis de mercado y preparación para la puesta en marcha.

**Acompañamiento:** Modelo de intervención a los emprendimientos digitales basado en que los emprendedores interactúen sistemáticamente con mentores, asesores y su mercado, tiene por objetivo lograr que los equipos emprendedores creen y desarrollen, a partir de procesos metodológicos de validación temprana, modelos de negocios digitales sostenibles que generen soluciones diferenciadoras a necesidades o problemas del mercado.

**Asesoría:** Orientación al equipo emprendedor por demanda, de acuerdo con la capacidad de la entidad, en aspectos específicos para la creación de negocios digitales, por parte de profesionales con experiencia y conocimiento significativo en dichos aspectos, a través de sesiones de trabajo en las que se resuelven inquietudes y/o se plantean indicaciones y recomendaciones de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del modelo de negocio.

**Mentoría:** Guía al equipo emprendedor de manera permanente durante la sub-fase de Validación, a través de la asignación de una persona con experiencia y conocimiento (mentor), para transferir conocimientos y experiencias en la creación de negocios digitales, y orientar estratégica y frecuentemente las actividades y progresos del emprendimiento digital.

**Iteración:** Ciclo de acompañamiento simultáneo a los emprendedores a través de las entidades aliadas, con una duración total de 8 semanas.

**Validación:** Enfoque metodológico tomado de "Customer Validación" de Steve Blank, a partir del cual, los emprendedores desarrollan actividades de interacción estratégica con los potenciales clientes y/o usuarios para reducir la incertidumbre acerca de la viabilidad de mercado en el modelo de negocio.

La ruta de validación de Descubrimiento de Negocios digitales se desarrolla durante ocho (8) semanas de procesos intensivos de validación que le den claridad al equipo emprendedor sobre el problema a resolver o necesidad a satisfacer, el segmento de clientes objetivo, la propuesta de valor diferencial, el modelo de ingresos y el Producto Mínimo Viable de la iniciativa digital.

**Descubrimiento de clientes - Customer Discovery:** Guía de creación y desarrollo de negocios de Steve Blank, basada en el aprendizaje y comprensión del cliente, el lanzamiento rápido y de bajo costo de soluciones iterativas que mejoran a partir de la interacción del cliente y/o usuarios objetivo, como estrategia de reducción de la incertidumbre de negocio.

**Modelo de negocio - Business Model Canvas:** Enfoque metodológico apoyado en el lienzo diseñado por Alexander Osterwalder que a través de nueve bloques (clientes, propuesta de valor, canales, relacionamiento con clientes, forma de ingresos, actividades clave, recursos clave, Aliados clave y costos clave) presenta la <estructura sistémica de creación, entrega y captura valor de una empresa.

**PMV o MVP:** Siglas de Producto Mínimo Viable o Minimum Viable Product, hace alusión a la versión de un nuevo producto digital que permite a un equipo emprendedor recolectar, con la menor inversión de tiempo y dinero posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre sus potenciales clientes y/o usuarios.

**Pensamiento de Diseño - Design Thinking:** El pensamiento de diseño es un enfoque de innovación centrado en el ser humano para el desarrollo de productos que se basa en integrar las necesidades de las personas, las posibilidades de la tecnología a través de cinco pasos: empatizar, definir, idear, prototipar y evaluar.

**Encaje de producto en el mercado - Product Market Fit:** Enfoque metodológico basado en el lienzo de propuesta de valor y el "encaje del producto en el mercado" de Alexander Osterwalder, el cual guía la definición de aspectos clave para establecer una relación validada y consistente, entre el segmento de cliente y el producto/servicio de la iniciativa digital.

**Tracción:** Métricas que muestran la respuesta del mercado a la iniciativa de negocio digital, a través de la interacción de los usuarios y/o clientes con el PMV, generalmente permiten concluir la validación (o invalidación) del product market fit.