

ACEPTACIÓN DE LAS BASES

TIGER TANK

EMPRENDIENDO CON EL CONOCIMIENTO 2024

- La participación e inscripción en esta convocatoria implica la aceptación de los términos de las presentes bases y de cualquier resolución de la Universidad Autónoma de Nuevo León o el jurado, sin salvedades ni condicionantes.
- Todos los emprendedores participantes sin exclusión expresan su consentimiento para que la Universidad Autónoma de Nuevo León y en su caso la Secretaría Académica, y la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial; por constituirse como organizador del concurso, puedan de manera libre y exclusiva, por sí o a través de terceros reproducir el vídeo e imagen del emprendedor de que se trate; consentimiento irrevocable que quedará perfeccionado con la sola participación en el concurso.
- En el supuesto de resultar finalista y encontrarse imposibilitado a cumplir con el programa de incubación, deberá notificarse a la UANL, en este caso a la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial; con tiempo anticipado. En cuyo caso la Universidad Autónoma de Nuevo León seleccionará al equipo sucesivo en evaluación por parte del comité evaluador, y así sucesivamente.

- Tratándose de la imagen de los emprendedores participantes, éstos manifiestan que existe consentimiento para su transmisión y difusión en los términos planteados en el punto que antecede, respondiendo cada titular del derecho ante cualquier reclamación que se llegare a suscitar en contra de la Universidad Autónoma de Nuevo León, la Secretaría Académica, y la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, por tal circunstancia.
- Cada uno de los participantes; en especial los ganadores del concurso aceptan gratuitamente que su nombre, imagen, ciudad y fotografía podrán ser utilizados por la Universidad Autónoma de Nuevo León, la Secretaría Académica, y la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial para la difusión o promoción del concurso por cualquier medio idóneo y existente, ya sean propios o de terceros.
- La Universidad Autónoma de Nuevo León, se reserva el derecho de modificar fechas, cancelar o suspender el concurso, si llegare a presentarse una situación que impida el desarrollo y/o cumplimiento de este, situación que será valorada a discreción por parte de las primeras, sin que esto conlleve responsabilidad alguna en contrario.
- Cualquier contravención a las presentes bases por parte de los participantes dará como consecuencia la anulación de su participación y/o premio.
- Cualquier situación no prevista en estas bases será valorada y evaluada por la Universidad Autónoma de Nuevo León, la Secretaría Académica, y la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, quien emitirá, en su caso, la resolución respectiva.
- Para cualquier duda comunicarse al correo hub@uanl.mx o llamar al 81 8329 4000 ext. 4022, o ext. 1469

Anexo 1. Etapas de madurez de emprendimiento



1. IDEACIÓN

Esta es la primera fase de tu proyecto. Haz identificado una problemática que te gustaría resolver, y estás dispuesto a dedicar tiempo a la búsqueda de una solución.



2. CONCEPTUALIZACIÓN

Dedicas tiempo al entendimiento del problema, y esto te ha permitido crear un prototipo inspiracional. Tienes un buen entendimiento del problema, sus causas, y de la población que se ve afectada por él e iteras con las posibles soluciones. Haz construido la identidad de tu emprendimiento; su misión, visión, y filosofía.



3. DESARROLLO DE MVP

Has fundamentado tu solución por lo que has desarrollado un Producto Mínimo Viable. Has definido cómo generar ingresos y sabes cómo ganar clientes.



4. VALIDACIÓN

Tu prototipo ha evolucionado, ahora es más sofisticado y también más costoso. En esta fase has logrado obtener retroalimentación por parte de tu mercado meta. Has validado que tu diferenciador es realmente valioso para tu cliente. Has conectado con clientes potenciales e incluso puedes llegar a tener cartas de intención de compra.



5. ESCALAMIENTO

Tu emprendimiento necesitas capital para lograr atender la demanda que el producto tiene. Buscas socios estratégicos que puedan hacerte ganar más clientes y que te ayuden a posicionarte en el mercado.



6. BÚSQUEDA DE INVERSIÓN

El emprendimiento ha recibido inversión. Tienes la capacidad de producción suficiente como para buscar nuevos y más ambiciosos clientes y proyectos. Buscas crear una relación a largo plazo con tu cliente.