

Business Model Sprint ORT 2026

¿Tenés un desafío estratégico que puede transformar tu organización? La Escuela de Negocios de Universidad ORT convoca a empresas en funcionamiento a postular sus proyectos para participar del Business Model Sprint 2026. Durante esta experiencia intensiva de un día, equipos de estudiantes MBA, acompañados por docentes y tutores, analizarán cada desafío y elaborarán propuestas concretas de mejora del modelo de negocio o de creación de valor.

Toda la información proporcionada será confidencial y los participantes firmarán un NDA.

Proceso

- Postulación de empresas a través de formulario online. Agosto.
- Selección de finalistas por parte de catedráticos de Universidad ORT Uruguay en base a criterio de elegibilidad y cupos existentes. Primera quincena de setiembre.
- Entrevista previa de las empresas seleccionadas con el grupo de MBA asignado y la cátedra de Planes de Negocios. Segunda quincena de setiembre.
- Sprint presencial. Una jornada de trabajo presencial en la que la empresa deberá concurrir una hora a la mañana para conocer personalmente al grupo de MBA asignado y dos horas a la tarde para recibir el diagnóstico estratégico. Martes 6 de octubre.

Bases y condiciones

Quiénes pueden postular

Empresas en funcionamiento que deseen resolver un desafío estratégico.

Requisitos

Completar formulario, designar referente, participar en entrevista previa y asistir a la jornada del 6 de octubre.

Selección

Los proyectos elegibles serán evaluados mediante una matriz de selección que considera cinco dimensiones: relevancia estratégica o impacto, claridad del desafío, potencial de implementación, compromiso de la organización y valor pedagógico para el MBA.

Confidencialidad

La información tendrá uso exclusivamente académico. Los MBA participantes firmarán un acuerdo de confidencialidad con la empresa.

Naturaleza

No constituye consultoría profesional.

¿Qué recibirá la empresa?

Un Business Model Canvas completo siguiendo la metodología de Osterwalder, que incluye el análisis de:

- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor refinada
- Canales y relaciones
- Flujo de ingresos
- Recursos, actividades y socios clave
- Estructura de costos

Además del Canvas, recibirán insights concretos: oportunidades detectadas, posibles mejoras, riesgos, y recomendaciones de acción de corto plazo.

Contacto

planesdenegociomba@facs365.ort.edu.uy